21 bí quyết vượt qua
khủng hoảng để thành công

ĐIỂM KHỦNG HOẢNG

CRUNCH POINT

BRIAN TRACY

alphabooks

NXB LAO ĐỘNG

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

BRIAN TRACY

ĐIỂM KHỦNG HOẢNG

Dành tặng những người can đảm, những doanh nhân thành đạt, những người tạo nên tổ ấm và tình bạn, những người dám chấp nhận, đương đầu với thử thách trong cuộc sống, những người đủ can đảm để đến những nơi chưa ai từng đặt chân tới và không bao giờ từ bỏ. Các bạn chính là những người đang nỗ lực xây dựng, dịch chuyển và làm thay đổi xã hội cố hữu mà chúng ta đang lệ thuộc.

Các bạn sẽ trụ vững và phát triển!

KHÓ KHĂN LÀ MỘT PHẦN TẤT YẾU CỦA CUỘC SỐNG!

Dù bạn là ai, bạn hoạt động trong lĩnh vực nào hay đang thực hiện công việc của bạn tốt đến đâu, thì chắc chắn sẽ có lúc bạn gặp phải những khó khăn, trở ngại ngáng đường. Những lúc như vậy, chúng ta đều bị khủng hoảng nặng hoặc nhẹ, tùy theo mức độ của vấn đề. Và việc vượt qua khủng hoảng một cách ngoạn mục hay để mặc nó nhấn chìm bản thân chính là điểm phân biệt cốt lõi giữa những người thành công và những kẻ thất bại.

Với mục đích giúp mọi người vượt qua khủng hoảng một cách dễ dàng, Điểm khủng hoảng của Brian Tracy sẽ đưa ra 21 bí quyết súc tích nhưng vô cùng giá trị về những đối pháp dành cho khủng hoảng. Lật giở qua từng trang sách, bạn sẽ tìm ra cho mình những mẹo mực bổ ích như kiểm soát tinh thần, tiết kiệm năng lượng của bản thân, nhìn thẳng vào sự thật hay tự tin vào năng lực của chính mình, v.v...

Hãy chấp nhận sự thật rằng, khủng hoảng hay những gì xảy ra đột ngột ngoài ý muốn là một việc khó tránh khỏi trong cuộc sống. Hơn nữa, chúng lại càng không nằm trong tầm kiểm soát của chúng ta. Điều duy nhất chúng ta có thể làm đó là chuẩn bị sẵn tâm thế cũng như những phương án tối ưu nhất để đương đầu khi khủng hoảng ập tới. Điểm khủng hoảng xứng đáng là một trong những hành trang không thể thiếu trên con đường chinh phục những thành công nhưng tiềm ẩn vô vàn trở ngại, khủng hoảng.

Trân trọng giới thiệu tới bạn đọc cuốn sách vô cùng bổ ích này!

Tháng 12 năm 2014

Công ty Cổ phần Sách Alpha

LỜI GIỚI THIỆU

“Những trở ngại duy nhất bạn gặp phải là rào cản tinh thần _ thứ có thể dễ dàng bị phá vỡ bằng cách tiếp cận vấn đề theo hướng tích cực hơn.”

— Clarence blasier

Chào mừng bạn đến với Điểm khủng hoảng. Dù là ai, đang làm gì, là cá nhân hay tổ chức nào, bạn đều sẽ gặp phải các vấn đề khó khăn, những thay đổi bất ngờ và những khủng hoảng cần phải xử lý ngay để không bị đá văng ra khỏi trạng thái cân bằng hiện tại.

Trung bình hai đến ba tháng, các doanh nghiệp lại bước vào một đợt khủng hoảng mới. Nếu những khủng hoảng này không được giải quyết nhanh chóng và hiệu quả, nó có thể đe dọa đến sự tồn vong của doanh nghiệp đó. Tương tự như vậy, mỗi cá nhân cũng luôn phải đối diện với những khủng hoảng về tài chính, gia đình hay sức khỏe có thể khiến bạn lao đao theo chu kỳ trên.

Tuy nhiên, khi bạn càng cảm thấy khó khăn, vấn đề càng trở nên hóc búa. Đối diện với thử thách khi khủng hoảng cận kề là cách duy nhất giúp bạn chứng minh với bản thân và mọi người bạn thực sự là ai. Như nhà tâm lý học người Hy Lạp, Epictetus, từng nói, “Hoàn cảnh không tạo nên một con người mà chỉ vạch trần bản chất của người đó”.

Có nhiều kiểu khủng hoảng bạn sẽ phải trải qua như sản lượng bán hàng và doanh thu sụt giảm, dòng tiền thấp, v.v... Bạn có thể mất đi khách hàng hoặc mối kinh doanh lớn. Bạn có thể phải chịu những chi phí hoặc thay đổi bất ngờ ngoài dự kiến khiến bạn thua lỗ hay thậm chí mất đi cả công việc của mình. Người trong nội bộ hay ngoài công ty có thể trở thành đối thủ cạnh tranh hoặc có những hành động không trung thực. Bạn có thể bị lừa hay bị “đâm sau lưng” bởi chính bạn bè, đồng nghiệp của mình. Thật ngạc

nhiên, đây lại đều là những điều phổ biến mà ai cũng sẽ gặp phải trong đời.

Khủng hoảng có thể xuất hiện khi khách hàng chính của bạn phá sản, không có khả năng trả nợ và đẩy bạn vào tình thế tài chính bấp bênh. Ngân hàng của bạn có thể ngừng cấp vốn. Nguồn thu chính và vốn đầu tư cạn kiệt. Bạn có thể bất ngờ bị sa thải một cách vô cớ và không chốn dung thân chỉ trong một đêm. Khủng hoảng cũng có thể đến khi bạn gặp các vấn đề với gia đình, tài chính hoặc sức khỏe. Trong bất cứ trường hợp nào, bạn đều có thể thấy mình đang đâm đầu vào ngõ cụt, trong lúc khủng hoảng, hoặc bạn sẽ thành công cả về tài chính lẫn cảm xúc hoặc bạn chỉ cố gắng tồn tại để cầm cự ở trạng thái cân bằng.

Ứng phó với thử thách

Từ năm 1934 đến năm 1961, nhà sử học Arnold Toynbee đã cho ra mắt bộ sách 12 tập mang tên A Study of History (tạm dịch: Nghiên cứu về lịch sử), tìm hiểu về sự hình thành và suy vong của 26 nền văn minh trong suốt hơn 3.000 năm. Những kết quả nghiên cứu của ông về chu kỳ tồn tại của các đế chế có thể áp dụng một cách hoàn hảo cho sự phát triển và suy yếu của những doanh nghiệp lớn nhỏ cũng như đời sống của các cá nhân. Những bài học ông đúc kết cũng có thể ứng dụng được cho cuộc sống của chính bạn.

Dựa trên nghiên cứu của mình, Toynbee đã phát triển thuyết Ứng phó với thách thức của lịch sử (Challenge-Response Theory of History). Ông nhận ra rằng, các đế chế khởi đầu từ một bộ tộc luôn phải đối diện với những thách thức đến từ bên ngoài thường sẽ là một nhóm người muốn xâm chiếm. Trong kinh doanh, đó là sự cạnh tranh tích cực và những biến động trên thị trường.

Toynbee cho rằng, để ứng phó hiệu quả với các nguy cơ bên ngoài, nhà lãnh đạo phải tái cơ cấu tổ chức một cách nhanh chóng nếu muốn nó tồn tại. Một khi nhà lãnh đạo đưa ra quyết định và hành động đúng đắn, toàn bộ tổ chức sẽ đủ sức đương đầu với thử thách, đánh bại đối thủ cạnh tranh và phát triển mạnh mẽ, vững chắc hơn.

Tuy nhiên, trong quá trình củng cố và phát triển, bản thân tổ chức cũng có thể gặp phải sự đối đầu từ các tập đoàn, đơn vị lớn hơn và đối mặt vớinhiều thách thức hơn. Chừng nào nhà lãnh đạo và tổ chức đó còn tiếp tục đứng lên vượt qua những thử thách khó khăn mà họ phải đương đầu, chừng đó họ còn tiếp tục tồn tại và

phát triển. Đối diện với những khó khăn không ngừng, dù là một đế chế nhỏ như Mông Cổ cũng có thể trở thành một quốc gia, một dân tộc hùng mạnh, kiểm soát được đất đai, tài nguyên và người dân của mình.

Sự phát triển cá nhân

Những phát hiện của Toynbee về chu kỳ tồn tại của các nền văn minh cũng có thể áp dụng cho cuộc sống cá nhân và công việc của bạn. Ngay từ khi khởi nghiệp, bạn sẽ phải đối mặt với các vấn đề khó khăn, thất bại tạm thời và muôn vàn thử thách không ngừng ùa tới. Bạn vừa xử lý xong vấn đề này thì sẽ luôn có ngay vấn đề khác lớn hơn hay thậm chí phức tạp hơn xảy đến.

Những thách thức, vấn đề và khủng hoảng thường xảy đến một cách tự nhiên, bất ngờ, khó lường, nằm ngoài mong đợi và luôn khá nghiêm trọng. Bạn không thể trốn tránh hay gạt đi cũng như không thể làm chúng biến mất hoàn toàn. Việc duy nhất bạn có thể làm là đối mặt với chúng. Tất cả những gì bạn có thể quyết định được là cách bạn sẽ tiếp nhận, ứng phó với những thay đổi, biến động khó có thể tránh khỏi đó trong công việc cũng như trong đời sống cá nhân. Điều này hoàn toàn nằm trong tầm kiểm soát của bạn.

Chính vì vậy, khả năng phản ứng trong cuộc sống sẽ quyết định sự tồn tại, sức khỏe, hạnh phúc và sự thành đạt của bạn. Nếu ứng phó một cách hiệu quả, bạn có thể vượt qua mọi thử thách tưởng chừng như bất khả trong cuộc sống và tiếp tục phát triển kiến thức, kinh nghiệm của mình để trở nên khôn ngoan và trưởng thành. Cuối cùng, bạn sẽ là người chiến thắng.

Nhà tâm lý học Friedrich Nietzsche từng có một câu nói nổi tiếng: “Những thứ không đánh gục được tôi sẽ khiến tôi mạnh mẽ hơn (“What doesn’t kill me makes me stronger”).

Đương đầu với thử thách

Cách duy nhất để nhận thức đầy đủ tiềm năng và trở thành bất cứ ai bạn có thể trở thành là tìm cách vượt qua khủng hoảng một cách hiệu quả. Cách duy nhất để đạt được mọi mục tiêu là ứng phó hiệu quả với những khó khăn không tránh khỏi trong cuộc sống hằng ngày.

Chìa khóa để thể hiện bản thân tốt nhất trong giai đoạn khủng hoảng là tập trung toàn bộ tâm trí tìm ra giải pháp cho vấn đề hơn là tập trung vào vấn đề đó. Càng nghĩ về những giải pháp khả

quan, bạn càng nhanh chóng tìm ra chúng và tình hình sẽ trở nên tốt đẹp hơn. Tập trung tìm kiếm giải pháp thay vì suy nghĩ theo hướng tiêu cực giúp bạn trở nên tích cực, sâu sắc và sáng tạo hơn. Hành động đưa ra càng cụ thể, sự kiểm soát và tự chủ của bạn sẽ càng tăng.

Tố chất quan trọng của nhà lãnh đạo là khả năng xử lý tốt khủng hoảng. Có thể nói khả năng lãnh đạo là khả năng giải quyết hiệu quả mọi vấn đề bất kể chúng ở hình thức nào.

Thành công cũng là khả năng giải quyết vấn đề. Những người làm việc hiệu quả và được coi trọng nhất trong bất kỳ lĩnh vực nào là người có khả năng xử lý tốt các vấn đề phát sinh trong lĩnh vực đó.

Tin tốt là bạn luôn có sẵn trong mình mọi thứ cần thiết để xử lý mọi khó khăn hay khủng hoảng mà bạn phải đối mặt. Không có vấn đề nào màbạn không thể tìm ra giải pháp bằng trí thông minh và sự sáng tạo của mình. Không có khó khăn nào mà bạn không thể giải quyết bằng sự tập trung cao độ của bản thân. Không có trở ngại nào làm bạn thoái chí nếu đủ quyết đoán và quyết tâm.

Có một bài thơ như sau:

Vấn đề đặt giữa đời ta

Hoặc là giải quyết, hoặc là đá đi.

Nếu có giải pháp thì tìm.

Còn tìm chưa được, ta dìm nó luôn.

(For every problem under the sun,

there is a solution or there is none.

If there is a solution, go and find it.

If there isn't, never mind it.)

Việc của bạn trong lúc gặp khủng hoảng là đương đầu với thử thách, xử lý hiệu quả và không ngừng tiến lên. Hãy cùng tìm hiểu 21 giải pháp hiệu quả nhất khi bạn đã nghèo còn gặp cái eo (you-know-what hits the fan)[1].

"Tôi không nghĩ có tố chất nào để thành công mà quan trọng hơn lòng kiên trì. Nó giúp bạn vượt qua mọi thứ, kể cả tự

nhiên.”

— John D. Rockefeller

Chương 1
GIỮ BÌNH TĨNH

“Một người muốn ảnh hưởng đến người khác trước tiên cần chiến thắng chính bản thân mình.”

— Benjamin disraeli

Bạn có một bộ não tuyệt vời với 100 tỷ tế bào, mạnh hơn bất cứ siêu máy tính nào từng được tạo ra trong lịch sử. Bộ não của bạn là một thư viện khổng lồ, nơi bạn có thể tìm thấy mọi thông tin từ trí nhớ chỉ trong vài giây. Bạn có tất cả nguồn lực trí tuệ và tinh thần để xử lý bất kỳ khủng hoảng nào.

Thêm vào đó, những suy nghĩ của bạn cũng có sức mạnh vượt trội, với khả năng khiến bạn hóa điên hoặc hài lòng, tích cực hoặc tiêu cực, hào hứng hoặc bình tĩnh. Những gì bạn nghĩ sẽ quyết định đến cảm xúc mà bạn thể hiện. Khi bạn thấy mình đang đối đầu với khủng hoảng, khi bạn trải qua những thất bại hoặc biến cố bất ngờ, việc đầu tiên bạn cần làm là kiểm soát suy nghĩ và cảm xúc của chính mình để đảm bảo bạn có thể hành động một cách sáng suốt nhất.

Kiểm soát tức thì

Một trong những lớp học của tôi ở trường có dán tấm poster in hình một người đàn ông đang rất lo âu với câu nói “Khi hào hứng hay nghi ngờ, hãy chạy vòng quanh và hét lớn (When excited or in doubt, run in circles, scream, and shout)”. Thật không may, đây lại là điều đa số mọi người làm khi đương đầu với khủng hoảng.

Xu hướng tự nhiên khi mọi thứ tệ đi là phản ứng tiêu cực một cách thái quá; bạn có thể trở nên tức giận, buồn rầu, thất vọng hay lo lắng. Những suy nghĩ đầy áp lực và cảm xúc tiêu cực sẽ ngay lập

tức làm tê liệt phần lớn bộ não của bạn, bao gồm cả vùng áo não mới (neocortex) – phân vùng suy nghĩ trong não, nơi giúp bạn phân tích, xử lý vấn đề và đưa ra quyết định.

Nếu không nhanh chóng và tỉnh táo ý thức được việc kiểm soát tinh thần và cảm xúc khi gặp khủng hoảng, ngay lập tức, bạn sẽ rơi vào trạng thái phản ứng "chống trả hoặc chạy trốn" (fight-or-flight reaction)[2]. Khi mọi thứ trở nên tệ đi, bạn thường sẽ không muốn đối diện hay xử lý, nhưng chính những phản ứng đó lại chẳng thể giúp bạn thoát khỏi trạng thái khủng hoảng.

Hít một hơi thật sâu

Để giữ bình tĩnh trước khủng hoảng, việc đầu tiên bạn cần tránh là phản ứng ngay một cách không suy nghĩ. Thay vào đó, hãy hít một hơi thật sâu để tâm trí bạn bình tĩnh lại rồi nghĩ kỹ về những gì bạn sẽ nói và làm.

Hãy hình dung rằng tất cả mọi người đều đang dõi theo bạn. Hãy coi đó chỉ là một bài kiểm tra để tìm ra bạn thực sự là ai. Hãy nhìn nhận bản thân như một nhà lãnh đạo có thể gây ảnh hưởng đến những người đang noi theo bạn. Hãy tự nhủ rằng mọi người đều đang chờ xem bạn ứng phó với khủng hoảng ra sao. Hãy tạo ra một ví dụ điển hình, một hình mẫu cho người khác, và thể hiện cách xử lý đúng đắn với một vấn đề lớn như bạn đang đưa ra một bài học.

Nguyên nhân chính của những cảm xúc tiêu cực là kỳ vọng bị sụp đổ; bạn mong đợi một đằng, mọi việc lại diễn ra một nẻo. Ngay lập tức, bạn sẽ phản ứng một cách tiêu cực. Điều này không có gì là lạ. Tuy nhiên, bạn cần phải tránh xu hướng tự nhiên này.

Nhận ra hai kẻ thù lớn nhất

Hai biểu hiện cảm xúc tiêu cực nhất khi gặp khủng hoảng hay thất bại là nỗi sợ thất bại và nỗi sợ bị từ chối. Cả hai trạng thái trên đều có thể gây tức giận, trầm cảm hoặc tê liệt.

Bạn trải qua nỗi sợ thất bại khi gặp nguy cơ mất tiền, khách hàng, vị trí, danh dự hay cuộc sống hoặc hạnh phúc của người khác. Đây cũng có thể gọi là nỗi sợ mất mát, đặc biệt là khi liên quan đến tài chính, nó tạo ra trạng thái lo lắng, áp lực hay thậm chí hoảng loạn.

Nỗi sợ bị từ chối thường liên quan đến việc sợ bị chỉ trích, bị đánh trượt, hay không đáp ứng được kỳ vọng của người khác. Khi một

vài thứ trở nên tồi tệ, bạn thường cảm thấy mình bất tài vô dụng. Bạn cảm thấy xấu hổ, ngu dốt và mất mặt; cái tôi trong bạn bị tổn thương. Đây là những phản ứng bình thường và tự nhiên. Tuy nhiên, vấn đề nằm ở cách bạn xử lý những nỗi sợ đó.

Hãy nhớ rằng phản ứng của bạn trước khủng hoảng sẽ quyết định tất cả. Đây chỉ là một bài kiểm tra. Thay vì hành động thái quá, hãy hít thật sâu, thư giãn và giải quyết vấn đề một cách bình tĩnh và hiệu quả.

Suy nghĩ quyết định cảm xúc

Nhà tâm lý học Martin Seligman khẳng định rằng cách diễn giải sự việc sẽ quyết định suy nghĩ, cảm xúc và những hành động tiếp theo của bạn. Đó là cách bạn giải thích mọi thứ cho chính mình.

95% cảm xúc của bạn dù tích cực hay tiêu cực đều được quyết định bởi cách bạn diễn giải mọi thứ đang diễn ra, qua cách bạn tự nhủ với bản thân. Nếu bạn tự giải thích một thất bại nằm ngoài mong đợi theo hướng xây dựng, bạn sẽ bình tĩnh và có khả năng kiểm soát hơn.

Cho dù trong đầu bạn có vô vàn dòng suy nghĩ, bộ não của bạn chỉ có thể xử lý từng thứ một, còn bạn thì luôn có quyền lựa chọn ưu tiên nghĩ điều gì trước. Bất kỳ lựa chọn nào của bạn cũng sẽ quyết định việc bạn có trở nên tức giận và bối rối hoặc bình tĩnh và tự chủ được hay không.

Hãy nhớ rằng hầu hết mọi việc trong cuộc sống không diễn ra như ý muốn hay chí ít ban đầu sẽ là như vậy. Luôn tự nhắc nhở bản thân rằng những vấn đề và khó khăn là một phần tự nhiên của cuộc sống mà bạn không thể tránh khỏi. Việc duy nhất bạn có thể kiểm soát được là cách ứng phó với chúng.

Giữ trạng thái bình tĩnh để tránh việc bi kịch hóa cuộc sống (catastrophize). Tránh diễn giải vấn đề theo cách tiêu cực thái quá. Không phải bất cứ thứ gì trông cũng tệ như lúc đầu. Bốn từ quan trọng nhất để vượt qua khủng hoảng là: “Kiểu gì cũng qua” (This too shall pass).

Tìm hiểu kỹ vấn đề trước khi ứng phó

Thay vì hành động thái quá, hãy giữ bình tĩnh bằng cách đặt câu hỏi cho những người có liên quan, kiên nhẫn lắng nghe ý kiến của họ. Nếu giải pháp tồn tại, việc của bạn là tìm ra nó bằng tất cả những gì bạn biết trước khi ứng phó.

Thi thoảng, việc nói chuyện với những người mà bạn đủ tin tưởng về các vấn đề bạn gặp phải cũng sẽ giúp bạn nhanh chóng bình tĩnh trở lại và kiểm soát được tình hình. Đi dạo thật lâu và nhìn nhận lại vấn đề, xem xét nó dưới mọi khía cạnh, tìm kiếm mọi giải pháp khả quan. Luôn suy nghĩ tích cực dù có chuyện gì xảy ra, tìm ra điểm sáng trong mọi vấn đề hay tình huống. Đằng sau mỗi thất bại luôn ẩn chứa một cơ hội. Thất bại hoàn toàn của một dự án, một quá trình hay một mối hợp tác kinh doanh đôi lúc lại chính là thứ bạn cần bởi nó có thể dẫn bạn đến với một cánh cửa, một giai đoạn hay một nguồn lực mới theo hướng hoàn toàn khác.

Tìm kiếm bài học giá trị

Dù có chuyện gì xảy ra, hãy luôn tìm kiếm bài học giá trị từ những khó khăn và thất bại. Trong mỗi vấn đề bạn đối mặt sẽ luôn tồn tại mầm mống của một khởi nguồn mới mang lại lợi ích ngang bằng hoặc lớn hơn. Khi tự ép mình tìm ra điểm tích cực và bài học đáng giá trong mọi tình huống hay trong khủng hoảng, bạn sẽ có thể giữ được bình tĩnh, sự tích cực và lạc quan. Bằng cách đó, năng lượng bộ não của bạn sẽ luôn ở trạng thái ổn định để giải quyết vấn đề và xử lý khủng hoảng.

Khi đối diện với khủng hoảng, hãy dành ra vài phút để nhắm mắt lại, hít thở sâu, hình dung rằng bạn đang bình tĩnh, tự tin, thư giãn và trong trạng thái hoàn toàn kiểm soát. Giữ thái độ tích cực, lạc quan với mọi người; phát ngôn từ tốn, lịch sự. Cư xử như thể bạn không quan tâm đến cả thế giới và dù có chuyện gì xảy ra cũng chẳng ảnh hưởng gì đến bạn.

Hãy hành động

1. Tìm ra điểm tốt hay lợi ích theo cách nào đó trong vấn đề hoặc khủng hoảng bạn đang phải đối mặt. Vấn đề càng lớn, cơ hội càng nhiều.

2. Tìm kiếm bài học giá trị từ mỗi thất bại hay khó khăn. Luôn nghĩ rằng những vấn đề đến với bạn lúc đó là nhằm dạy cho bạn những gì bạn cần biết để thành công và hạnh phúc hơn trong tương lai.

“Đừng bao giờ từ bỏ vì có thể đó chỉ là lúc con sóng đổi chiều.”

— Harriet beecher stowe

Chương 2
TỰ LỰC CỦA BẠN

“Trong cuộc sống, can đảm là cái giá để đổi lấy bình yên.”

— Amelia earhart

Thất bại lớn có thể làm lung lay sự tự tin và năng lực của bạn. Phản ứng tự nhiên cho những xáo trộn không lường trước được là cảm giác sững sờ, bị sốc và tức giận giống như bạn vừa bị đấm cho xây xẩm mặt mày. Đây là phản ứng bình thường và tự nhiên của tất cả chúng ta khi trải qua những biến động hay thất vọng bất ngờ xảy đến.

Dù có chuyện gì xảy ra, hãy luôn nhắc nhở bản thân rằng về cơ bản, bạn là người tốt. Bạn có cá tính, có năng lực và thông minh. Bạn sẽ luôn có đủ khả năng để đối diện và giải quyết được mọi thử thách.

Luôn tự nhủ một cách tích cực để khôi phục lại sự tự tin trong bạn, chẳng hạn như: “Mình thật tuyệt! Mình thật tuyệt! Mình thật tuyệt!”

Bạn có thể làm được!

Khi bất cứ chuyện gì trở nên cực kỳ tồi tệ, bạn thường có cảm giác sợ thất bại. Ngay lập tức, bạn để nỗi sợ hãi đó ăn sâu vào tâm trí. Bạn cảm thấy mình bất tài không khác nào một kẻ thua cuộc. Dù nỗ lực đến đâu, bạn vẫn sẽ có cảm giác nghi ngờ bản thân.

May mắn thay, bạn có thể loại bỏ cảm giác tồi tệ này bằng cách khẳng định với chính mình rằng, “Mình có thể làm được! Mình làm được! Mình làm được!”

Nói với bản thân rằng bạn có thể làm bất cứ thứ gì bạn nghĩ; rằng

không có gì là không thể giải quyết. Coi việc giải quyết vấn đề hay xử lý khủng hoảng chỉ như một bài kiểm tra tính cách và trí thông minh của bạn; coi đó là một thử thách giúp bạn trở nên chín chắn và hiểu biết hơn.

Công thức xua-tan-lo-lắng

Một trong những cách hiệu quả nhất để đầu óc minh mẫn và tự tin giải quyết vấn đề là sử dụng bốn yếu tố của công thức xua-tan-lo-lắng:

1. Dừng lại và xác định hậu quả xấu nhất có thể xảy ra. Trả lời trung thực câu hỏi, "Điều gì tồi tệ nhất có thể xảy ra trong tình huống này?"

2. Chấp nhận dù hậu quả tệ đến đâu, nó cũng có thể xảy ra. Điều này sẽ giúp bạn bình tĩnh lại và nghĩ thoáng hơn. Một khi chấp nhận việc "sống chung với lũ", bạn sẽ ngừng lo lắng.

3. Quyết định xem bạn sẽ làm gì nếu điều tệ hại nhất xảy ra. Bạn sẽ hành động ra sao?

4. Ngay lập tức cải thiện tình hình. Xác định tất cả những điều bạn có thể làm để giảm thiểu tối đa tổn thất. Dồn toàn lực vào việc tạo ra kết quả tốt nhất có thể.

Thuốc giải độc cho sự lo lắng

Thứ thuốc giải duy nhất cho sự lo lắng là hành động có mục đích để dẫn bạn đến mục tiêu. Thay vì buồn bã hay nghi ngờ năng lực của bản thân, hãy quyết định hành động để giải quyết khó khăn và đưa bản thân ra khỏi sự khủng hoảng. Luôn nhắc nhở bản thân rằng sự việc xảy ra không phải là vật cản mà là vật chỉ đường.

Đặc biệt, không ôm khư khư lấy thất bại hay vấn đề cho riêng mình. Trong kinh doanh, dù bạn có thông minh hay nhiều kinh nghiệm đến đâu, 70% quyết định của bạn luôn là sai lầm hoặc có thể gây thất vọng. Đừng ngạc nhiên hay sầu não về những điều tiêu cực đang xảy đến với bạn, chúng luôn xuất hiện với bất cứ ai làm kinh doanh hoặc chấp nhận một vị trí phải đảm đương trách nhiệm trong bất kỳ tổ chức nào. Như người ta thường nói "Vấn đề là một phần tất yếu của cuộc sống (Problems go with the territory").

Sự tự tin đến từ động lực thúc đẩy bạn hướng đến mục tiêu của mình. Việc bận rộn để tìm ra giải pháp cho vấn đề sẽ khiến bạn

không còn thời gian để tâm đến những gì đã xảy ra, đặc biệt là những thứ bạn không thể thay đổi.

Hãy hành động

1. Hành động có mục đích tức thì để giải quyết vấn đề. Làm bất cứ điều gì để tiến về phía trước, nắm quyền kiểm soát và giảm thiểu rủi ro.

2. Loại bỏ cảm giác tự ti. Không đổ lỗi cho người khác. Những rắc rối là một phần tự nhiên của cuộc sống. Thay vào đó, hãy nhận trách nhiệm và tập trung tìm ra giải pháp.

“Quy luật đào thải tự nhiên của vũ trụ là loài kiên trì hơn sẽ là kẻ mạnh, số còn lại vật vờ đến khi bị tuyệt chủng hoặc bị ‘thuần hóa’”.

— Edwin percy whipple

Chương 3
DÁM TIẾN LÊN PHÍA TRƯỚC

“Sự can đảm có tính lây lan. Khi một người đủ dũng cảm đứng lên, những người xung quanh anh ta cũng sẽ trở nên mạnh mẽ hơn.”

— Billy graham

Khi doanh nghiệp của bạn lao vào điểm khủng hoảng, bạn phải đặt vấn đề sống còn của công ty lên hàng đầu. Những tình huống tuyệt vọngthường đòi hỏi những giải pháp liều lĩnh. Bạn phải chuẩn bị làm mọi việc cần thiết để giải quyết khủng hoảng và cứu vãn tình thế. Tố chất cơ bản nhất của một người lãnh đạo ở mọi độ tuổi là tầm nhìn. Nhà lãnh đạo phải có tầm nhìn rõ ràng, khoáng đạt về cái đích mà họ muốn đến, mục tiêu họ muốn đạt được và truyền đạt lại kỹ lưỡng cho những người xung quanh. Tầm nhìn được coi như kim chỉ nam cho động lực và cảm hứng để mọi người vươn đến những tầm cao hơn nữa. Tầm nhìn là thứ để phân biệt nhà lãnh đạo và người phục tùng.

Tố chất quan trọng thứ hai của nhà lãnh đạo là sự can đảm. Winston Churchill từng viết: “Sự can đảm là đức tính quan trọng nhất, là chỗ dựa của tất cả mọi người”.

Ai cũng đều lo sợ

Sự thật là tất cả mọi người đều luôn lo lắng. Chúng ta lo lắng về đủ thứ, dù lớn hay nhỏ, hiện hữu hay không. Mark Twain từng nói, “Sự can đảm không phải là không sợ hãi, mà là kiểm soát và làm chủ được nỗi sợ”. Trong thời kỳ khủng hoảng, bạn cần trở nên can đảm để có những lựa chọn và quyết định cứng rắn, để làm những điều cần thiết đảm bảo cho sự tồn tại và lợi ích của mọi người cũng như của tổ chức đang phụ thuộc vào bạn.

Điều tệ nhất mà nỗi sợ thất bại mang lại là khiến bạn bị tê liệt. Nó khiến con người rơi vào trạng thái sốc, giống như con nai bất động khi bị ánh đèn pin rọi vào. Nỗi sợ thất bại có thể khiến con người dù mạnh mẽ đến đâu cũng trở nên thiếu quyết đoán.

Làm những gì bạn thấy sợ

Ralph Waldo Emerson từng viết, "Nếu muốn thành công, bạn cần học cách đối diện với nỗi sợ. Nếu dám làm những gì mình sợ, bạn sẽ không còn thấy sợ hãi nữa".

Bạn sẽ có thể trở nên can đảm hơn bằng cách đối diện với nỗi sợ và làm những gì từng khiến bạn sợ hãi nhất. Trong kinh doanh, nỗi sợ lớn nhất (chỉ sau nỗi sợ phải sa thải hay bị sa thải, tổn thất về mặt tài chính hay bị phá sản) chính là nỗi sợ phải đối đầu. Rất nhiều người sợ phải đưa ra quyết định cứng rắn, sợ phải giải quyết vấn đề với người khác một cách rõ ràng, minh bạch và thẳng thắn. Họ sợ những phản ứng tức giận, ngại tranh luận và mâu thuẫn. Việc không dám đối mặt với người khác, cả trong và ngoài việc kinh doanh, có thể hủy hoại cả doanh nghiệp.

May mắn là sự can đảm có thể tạo ra từ những hành động dũng cảm. Khi dám làm những điều bản thân sợ hãi, bạn sẽ thấy can đảm hơn. Trong cuộc sống, sự can đảm song hành cùng những hành động can đảm. Bạn trở nên can đảm khi tỏ ra can đảm cho dù bạn không hề cảm thấy như vậy. Emerson viết, "Hãy cứ làm đi rồi ắt bạn sẽ có sức mạnh". Đừng sợ phải đưa ra những quyết định cứng rắn, đặc biệt là khi liên quan đến con người và chi phí.

Cài đặt "chế độ khủng hoảng (crisis mode)"

Khi công việc kinh doanh của bạn gặp khủng hoảng, bạn cần cài đặt "chế độ khủng hoảng" cho mình. Bạn phải hành động như thể việc kinh doanh của mình đang trên bờ vực sụp đổ.

Nếu đứng trước nguy cơ phá sản, bạn sẽ làm gì để bảo vệ doanh nghiệp của mình? Bất cứ điều gì có thể được chuẩn bị để cứu lấy công ty của bạn trong tương lai, hãy thực hiện nó ngay. Đừng trì hoãn!

Hãy suy nghĩ và hành động tích cực trong việc bảo vệ công ty và tình hình tài chính của bạn. Đừng lo ngại về việc gián đoạn, giảm quy mô hay loại bỏ một vài hoạt động kinh doanh. Nếu cần thiết, đừng ngần ngại cắt giảm nhân sự, sa thải những người không cần thiết và không có năng lực. Nỗi sợ phải sa thải những nhân viên yếu kém đang nắm giữ vị trí quan trọng là nguyên nhân chính

dẫn đến sự thất bại của doanh nghiệp.

Dorothea Brande đã viết rằng lời khuyên quan trọng nhất cô từng nhận được là: “Hãy hành động như thể bạn bất bại, rồi bạn sẽ gặt hái được thành công”.

Hai yếu tố tạo nên sự can đảm

Yếu tố đầu tiên là can đảm để tiến hành, để bắt đầu, để bước đi với niềm tin dù có chắn chắn về thành công hay không. Đây là yếu tố quan trọngvà thiết yếu tạo nên can đảm mà bạn cần rèn luyện để phát triển. Yếu tố thứ hai là kiên nhẫn đối mặt với nỗi thất vọng và thất bại tạm thời.

Việc bạn cần làm là trở nên can đảm để làm bất cứ điều gì trong tình thế nước sôi lửa bỏng, giải quyết vấn đề và thoát ra khỏi khủng hoảng. Đây là dấu hiệu, là bài sát hạch để tìm ra một nhà lãnh đạo thật sự.

Hãy hành động

1. Xác định những người, những tình huống hay hành động mà bạn sợ hãi, sau đó, hãy đối diện và vượt qua chúng.

2. Hãy làm ngay bất cứ điều gì có thể để tồn tại. Như Shakespeare từng viết, “Hành động chống lại bể rắc rối để kết thúc chúng”.

“Có người từ bỏ ý định của mình khi họ đã gần đạt được mục tiêu trong khi những người khác lại giành chiến thắng bằng nỗ lực ngày càng mạnh mẽ hơn vào phút cuối.”

— Herodotus

Chương 4
ĐỐI MẶT VỚI SỰ THẬT

“Thử thách lớn nhất của lòng can đảm là việc dám đấu tranh mà không đánh mất bản thân.”

— Robert ingersoll

Có thể nói, yếu tố quyết định thành công là khả năng xác định rõ bạn là ai, bạn muốn gì và tình huống cụ thể bạn đang đối mặt là gì. Càng có nhiều thông tin chất lượng về bản chất của việc đối đầu với khủng hoảng, bạn càng đủ bình tĩnh để đưa ra quyết định.

Jack Welch, Cựu Chủ tịch của General Electric, có thể coi là nhà điều hành hàng đầu thế giới trong thời đại của ông, đã nói nguyên tắc quan trọng nhất trong các nguyên tắc lãnh đạo là “Nguyên tắc thực tế (Reality Principle)”. Ông định nghĩa “Nguyên tắc thực tế” là “đối diện với thế giới như nó vốn là thay vì theo cách bạn muốn nó trở thành”. Bất cứ khi nào Welch tham gia vào cuộc họp giải quyết vấn đề tại General Electric, câu hỏi đầu tiênông đặt ra cũng là “Thực tế là gì?”

Các con số không nói dối

Harold Geneen[3], người đã đưa ITT vào 150 tập đoàn quốc tế, thường nói rằng yếu tố quan trọng nhất để giải quyết vấn đề và đưa ra quyết định đúng đắn trong kinh doanh là “tìm kiếm thông tin chính xác”.

Bạn phải có được thông tin trung thực chứ không phải các thông tin bị cáo buộc, giả định hay được kỳ vọng hoặc tưởng tượng sẽ trở thành hiện thực. Tìm các thông tin thực tế và đưa ra quyết định dựa trên chúng. Như Geneen giải thích: “Các con số không nói dối”.

Bất cứ khi nào bạn phải đương đầu với khủng hoảng, dù trong cuộc sống hay trong công việc, hãy dừng lại và tập trung tìm kiếm các thông tin về tình huống bạn gặp phải trước khi đưa ra quyết định hay phản ứng thái quá.

Hỏi đúng trọng tâm

Hãy hỏi đúng trọng tâm và lắng nghe kỹ lưỡng câu trả lời. Đây là những câu hỏi có thể giúp bạn tìm ra thông tin chính xác:

· Tình huống thật sự là gì?

· Điều gì đã xảy ra?

· Nó xảy ra như thế nào?

· Nó xảy ra khi nào?

· Nó xảy ra ở đâu?

· Sự thật là gì?

· Làm sao biết được thông tin đó là chính xác?

· Có những ai liên quan?

· Ai chịu trách nhiệm làm (không làm) cái gì?

Việc đặt ra những câu hỏi để thu thập thông tin sẽ giúp bạn bình tĩnh, can đảm và tự tin hơn. Có càng nhiều thông tin chính xác, bạn càng mạnh mẽ và có khả năng đưa ra những quyết định đúng đắn hơn để giải quyết vấn đề và không phải phải chịu đựng sự khủng hoảng nữa.

Luôn nhắc nhở bản thân rằng, "cái gì không cứu vãn được thì nên chấp nhận". Nếu có chuyện gì không thể thay đổi được trong quá khứ, không thể thay đổi được, hãy coi đó là một điều hiển nhiên. Đừng bao giờ lo lắng hay sầu não vì điều hiển nhiên đó, thứ mà bạn không thể thay đổi. Tập trung vào những gì bạn có thể làm thay vì những gì bạn không thể.

Đào sâu tìm ánh sáng

Đặc biệt trong quá trình tìm kiếm thông tin, hãy cố gắng hạn chế việc giận dữ và đổ lỗi cho người khác vì sai lầm hay thiếu sót của họ. Đó chưa phải chỗ và cũng không phải lúc để làm như thế. Hãy tập trung vào việc tìm kiếm sự thật, hiểu tình huống và quyết

định bạn sẽ hành động như thế nào.

Điều đó đồng nghĩa với việc tìm câu trả lời cho nhiều câu hỏi hơn và làm sáng tỏ sự việc hơn. Hai câu hỏi bạn nên đặt ra nhất trong tình trạng khủng hoảng là "Chúng ta đang cố gắng làm gì? Và "chúng ta đang cố gắng ra sao?" Bạn không nhất thiết phải có mọi thông tin hay những thông tin bạn có phải thật chính xác. Điều quan trọng là thông tin đó phải hữu ích để bạn đưa ra quyết định hơn là việc kiểm tra xem nó có đúng hay không. Đào sâu sự việc bằng cách hỏi những câu sau:

· Các suy đoán trong tình huống này là gì?

· Nếu suy đoán đó sai thì sao?

· Nếu một trong những suy đoán chính của chúng ta là sai, thì điều đó có nghĩa là gì?

· Bạn cần làm gì để thay đổi?

Tương quan và Nhân quả

Cuối cùng, để thực sự làm rõ tình trạng của bạn, bạn không nên nhầm lẫn giữa tương quan (correlation) và nhân quả (causation). Xu hướng tự nhiên của hầu hết mọi người là nhanh chóng đi đến kết luận. Trong nhiều trường hợp, khi hai sự kiện xảy ra trong cùng một thời điểm, hoặc sự kiện này diễn ra trước sự kiện kia, mọi người thường mặc định rằng sự việc này là nguyên nhân dẫn đến sự việc kia.

Tuy nhiên, khi có hai sự việc xảy ra đồng thời hay tiếp diễn nhau thì chúng lại thường ít có liên quan đến nhau. Việc cố gán mác nhân quả vào chúng chỉ càng làm bạn thêm rối và đưa ra quyết định tệ hơn mà thôi. Vậy nên, đừng lặp lại vết xe đổ đó.

Trong mọi khủng hoảng, khi bạn đứng trước thời khắc đương đầu, hãy tự biến bản thân thành nhà tư vấn cho riêng mình, phân tích tình huống theo hướng chủ động và tích cực. Hãy hành động như thể bạn đã tìm ra được vấn đề và đang đặt câu hỏi cho "người đang ngồi thẫn thờ trong gương" để giúp người đó tìm kiếm được thông tin chính xác và đưa ra quyết định nên hay không nên làm gì. Hãy luôn nhớ rằng, các con số không nói dối. Nếu bạn tìm được đủ thông tin và kiểm tra chúng cẩn thận, vấn đề và giải pháp sẽ tự tìm đến nhau.

Hãy hành động

1. Đưa ra vấn đề bạn đang phải đối mặt và hình dung rằng bạn được thuê để phân tích và đưa ra lời khuyên để giải quyết nó cho khách hàng của mình. Bạn sẽ đặt ra những câu hỏi gì trước khi đi đến kết luận?

2. Xác định tình trạng thực tế của vấn đề bằng cách thu thập các thông tin liên quan. Tập trung tìm hiểu điều gì đang thực sự diễn ra trước khi vội vã đưa ra quyết định.

“Trước khi đi đến thành công, mỗi người đều phải đối mặt với những thất bại tạm thời. Khi bị chúng đánh bại, cách dễ dàng và hợp lý nhất là từ bỏ. Đó là cách mà đa số mọi người vẫn làm.”

— Napoleon Hill

Chương 5
KIỂM SOÁT

“Can đảm là nấc thang được tạo nên bởi nhiều đức tính.”

— Clare boothe luce

Khi mọi việc trở nên tồi tệ, khi bạn gặp phải những thay đổi hay thất vọng, theo xu hướng tự nhiên, bạn sẽ có những phản ứng tiêu cực, sợ hãi và tức giận. Bất cứ khi nào bị tổn thương, có nguy cơ thua lỗ hay bị chỉ trích, bạn sẽ lập tức bảo vệ bản thân bằng phản ứng chống lại hoặc chạy trốn.

Với cương vị nhà lãnh đạo, việc đầu tiên bạn cần làm là kiểm soát được suy nghĩ và cảm xúc của mình, sau đó là kiểm soát tình hình. Nhà lãnh đạo sẽ tập trung vào tương lai thay vì quá khứ. Họ tập trung vào những gì có thể làm để giải quyết vấn đề hoặc cải thiện tình hình. Họ chú trọng vào những gì nằm trong tầm kiểm soát của mình như những quyết định hay những hành động tiếp theo.

Trở thành chuyên gia xoay xở

Khi công ty gặp vấn đề nghiêm trọng, ban điều hành thường sẽ sa thải chủ tịch đương nhiệm và đưa một “chuyên gia xoay xở” (turnaround specialist) vào. Chuyên gia này ngay lập tức kiểm soát toàn bộ tổ chức, nắm giữ quyền quyết định trong công ty, kiểm soát mọi chi tiết, kiểm tra mọi khoản mục dù là nhỏ nhất, để biết được chính xác nguồn tiền ra khỏi công ty từ đâu và từ ai.

Chuyên gia xoay xở này sẽ gặp những người chủ chốt để đánh giá tình hình và đưa ra lời khuyên về những gì cần làm ngay nhằm giải quyết khủng hoảng. Sau đó, anh ta sẽ hành động rất mạnh tay hay thậm chí là tàn nhẫn, đưa ra mọi quyết định cứng rắn cần

thiết, bao gồm cả việc đóng cửa nhà máy, bán các chi nhánh và sa thải hàng trăm hay hàng nghìn người. Nói cách khác, anh ta sẽ cứu lấy công ty bằng mọi giá.

Nhận hoàn toàn trách nhiệm

Để trở thành chuyên gia xoay xở của bản thân, để nắm quyền kiểm soát toàn bộ tổ chức hay công ty trong thời kỳ khủng hoảng, điều đầu tiên bạn phải làm là nhận toàn bộ trách nhiệm với bản thân và với tất cả những gì xảy ra trong thời gian sau đó. Nhà lãnh đạo phải biết nhận và chịu trách nhiệm. Không nhà lãnh đạo nào từ chối trách nhiệm và đẩy nó cho người khác.

Đặc biệt, hãy luôn chủ động, tích cực và tập trung. Luôn nhắc nhở mình bằng cách lặp lại câu: "Tôi có trách nhiệm! Tôi có trách nhiệm! Tôi có trách nhiệm!" Hãy tự nói với mình rằng, "Những điều sẽ xảy ra đều phụ thuộc vào mình".

Trên hết, không đổ lỗi cho bất cứ ai về bất kỳ việc gì. Giận dữ và những cảm xúc tiêu cực trong mọi việc đến từ việc đổ lỗi cho người khác. Bạn ngừng đổ lỗi cho người khác về những gì đã xảy ra và nhận trách nhiệm về tương lai, những cảm xúc tiêu cực của bạn sẽ tan biến, bạn sẽ bình tĩnh, suy nghĩ rõ ràng hơn và có thể đưa ra những quyết định sáng suốt hơn.

Đối diện với năm giai đoạn thất bại

Nhà tâm lý học Elisabeth Kübler-Ross nổi tiếng với việc đưa ra những giai đoạn mà một người phải trải qua khi đối diện với cái chết của người thân. Những giai đoạn này tương tự những gì bạn trải qua khi công việc của bạn gặp một cú sốc hay thất bại. Hiểu được năm giai đoạn này và những cảm xúc chúng tạo ra có thể giúp bạn phục hồi sau thất bại hay thất vọng nhanh hơn bao giờ hết.

Năm giai đoạn đó là chối bỏ, giận dữ, đổ lỗi, trầm cảm và chấp nhận. Năm giai đoạn này diễn ra dựa trên sự hồi sinh (resurgence) và kiểm soát.

Chối bỏ: Đây là phản ứng đầu tiên của bạn trước thất bại. Bạn bị sốc và cảm thấy vấn đề đó không thể và không nên xảy ra. Nó làm gián đoạn cuộc sống và công việc của bạn. Bạn phớt lờ và hy vọng nó không phải là sự thật.

Giận dữ: Xu hướng tự nhiên là bạn sẽ đả kích tất cả những người và tổ chức mà bạn cho là phải chịu trách nhiệm với vấn đề tài

chính hay vấn đề cá nhân của bạn.

Bắt đầu đổ lỗi: Trong công việc, thường những kẻ soi mói điểm xấu của người khác (witch-hunt) sẽ bắt đầu chỉ ra xem ai là người đáng bị đổ lỗivì chuyện gì. Tất cả mọi người sẽ được tập trung lại, bị buộc tội vì không đủ năng lực hoặc không trung thực và thường bị sa thải. Hành động này thỏa mãn nhu cầu sâu xa của nhiều người, đó là tìm ai đó để đổ lỗi, chịu trách nhiệm cho những việc tồi tệ đã xảy ra.

Trầm cảm: Thực tế chỉ ra rằng thất bại xảy ra là điều không thể tránh khỏi cũng như không thể khắc phục được. Khi đó, cảm giác trầm cảm thường sẽ đến rất nhanh với việc tự thương tiếc bản thân, coi mình như một nạn nhân. Bạn thường cảm thấy tụt dốc, bị lừa hay bị phản bội bởi người khác. Bạn sẽ không ngừng thắc mắc tại sao những điều như vậy lại xảy đến với mình.

Chấp nhận: Cuối cùng, bạn cũng nhận ra rằng khủng hoảng là điều hiển nhiên phải xảy đến và không thể đảo ngược được, giống "gương vỡ khó lành". Bạn chấp nhận mất mát và bắt đầu hướng về tương lai.

Một khi chấp nhận đối mặt với thất bại, bạn có thể hồi sinh. Đó là lúc bạn kiểm soát toàn bộ tình hình và bắt đầu suy nghĩ về việc bạn có thể làm gì để giải quyết vấn đề và bước tiếp.

Tốc độ hồi phục của bạn

Tất cả mọi người đều phải trải qua các giai đoạn: chối bỏ, giận dữ, đổ lỗi, trầm cảm, chấp nhận và phục hồi. Câu hỏi đặt ra là, "Bạn sẽ mất bao lâu?"

Dấu hiệu của người có trạng thái tâm lý khỏe mạnh hay không được đo bằng mức độ phục hồi sau những biến động không thể tránh khỏi trong cuộc sống. Diễn giả Charlie Jones nói, "Không quan trọng bạn thất bại ra sao, điều quan trọng là bạn bật dậy như thế nào". Khi trải qua thời kỳ khủng hoảng, khi gặp thất bại hay khó khăn lớn, việc bạn cần làm là đương đầu với thử thách, giảm thiểu mất mát và dẫn dắt tổ chức của mình hướng đến tương lai. Hãy tập trung vào những gì có thể làm thay vì tìm người để đổ lỗi. Nếu ai đó làm sai điều gì, thay vì tức giận hay trừng phạt, hãy đối xử với họ thật tử tế và nhân từ.

Ai cũng có thể mắc sai lầm

Bạn cần nhận ra được điều này, bất cứ lúc nào, mọi chuyện cũng

có thể trở nên tồi tệ. Ngay cả những người tốt nhất và tài năng nhất cũng có lúc làm những điều ngớ ngẩn và bạn cũng vậy.

Có một câu chuyện nổi tiếng về Thomas J. Watson, Sr., người sáng lập IBM, ông đã gọi vị phó chủ tịch trẻ vào văn phòng của mình sau khi dòng sản phẩm mới mà anh ta đầu tư 10 triệu đô-la của công ty thất bại.

Ngay khi bước vào văn phòng của Watson, vị phó chủ tịch này lập tức nói, "Tôi biết ngài sẽ sa thải tôi vì đã làm mất toàn bộ số tiền đó. Tôi chỉ muốn ngài biết rằng tôi rất lấy làm tiếc, tôi sẽ rời khỏi công ty và không gây thêm vấn đề nào nữa."

Tuy nhiên, Watson đã đưa ra một câu trả lời ngoài sức tưởng tượng: "Sa thải anh? Anh đùa tôi sao? Tôi vừa đầu tư 10 triệu đô-la vào việc học của anh đấy. Bây giờ, chúng ta hãy bàn về công việc tiếp theo của anh."

Dù có là người giỏi nhất, bạn cũng có thể phạm sai lầm. Khi nó xảy đến, hãy tập trung vào việc kiểm soát sự tổn thất và những gì có thể làm trong tương lai. Sau đó, hít một hơi thật sâu và chấp nhận nó. Đó là chìa khóa để giải quyết thành công mọi tình huống trong công việc và kinh doanh.

Hãy hành động

1. Nhận hoàn toàn trách nhiệm về vấn đề gặp phải. Nắm quyền điều phối và ra lệnh. Vượt qua năm giai đoạn chối bỏ, giận dữ, đổ lỗi, trầm cảm và chấp nhận một cách nhanh chóng nhất. Tiếp tục với giai đoạn hồi sinh.

2. Không đổ lỗi cho bất kỳ ai về bất cứ điều gì. Nên hiểu rằng mọi người đều có thể mắc lỗi và tất cả những lỗi đó đều gây tổn thất về tiền bạc cũng như tinh thần. Tập trung tìm giải pháp và những gì có thể làm để giải quyết vấn đề.

"Sẽ không có thất bại khi bạn vẫn còn cố gắng. Không có thất bại nào xuất phát từ bên trong, không có rào cản nào không thể vượt qua, trừ điểm yếu nội tại trong mục đích của chúng ta."

— Elbert Hubbard

Chương 6
CẮT GIẢM TỔN THẤT

“Can đảm là đức tính đáng quý nhất, vì nếu không có nó, bạn sẽ không thể bảo vệ những gì xung quanh mình.”

— Samuel johnson

Điều quan trọng nhất để thành công trong công việc ở thế kỷ XXI là sự linh động. Với sự bùng nổ về kiến thức và công nghệ, kết hợp với tốc độ phát triển chóng mặt của môi trường cạnh tranh quyết liệt trong nước và quốc tế, sản phẩm, quy trình, dịch vụ, thị trường và khách hàng đang thay đổi với tốc độ nhanh hơn bao giờ hết. Bạn cần linh động để đối diện với sự thay đổi nhanh chóng và liên tục này, duy trì tâm lý ổn định để tồn tại và phát triển.

Charles Darwin từng viết, “Sự sinh tồn không phụ thuộc vào sức mạnh hay trí thông minh mà phụ thuộc vào sự thích nghi nhanh chóng với việc thay đổi hoàn cảnh sống.”

Hãy nhớ rằng, 70% quyết định của bạn trong công việc là có thể sai và bất cứ lúc nào cũng có khả năng gây thất vọng. Điều đó có nghĩa là 70% sản phẩm và dịch vụ của bạn có thể sẽ không thành công trên thị trường hoặc không thành công như bạn mong đợi và 70% nhân viên của bạn có khả năng sẽ không đáp ứng được yêu cầu chất lượng công việc bạn mong đợi. Ngay cả quyết định tốt nhất mà bạn đưa ra cũng có thể không phù hợp vì tình huống và hoàn cảnh có thể thay đổi ngay vào lúc quan trọng nhất.

Hiểu những gì bạn biết ngay lúc này

Công cụ quan trọng nhất bạn có thể sử dụng để duy trì sự linh động và khả năng thích nghi, để đối mặt với khủng hoảng khó tránh khỏi và có khả năng đánh gục bạn, chính là “giả lập quyết

định" (zero-based thinking[4]).

Tại điểm này, bạn tạm dừng và lùi lại một bước để nhìn lại toàn bộ công việc của mình dưới góc nhìn của người ngoài cuộc. Đặt câu hỏi: "Tôi có thể làm gì ngay bây giờ dựa trên những gì tôi biết cho đến hiện tại để không rơi vào khủng hoảng một lần nữa?" Tự bắt bản thân phải hỏi và trả lời câu hỏi đó thật trung thực. Điều này cần một nỗ lực lớn để đối mặt với tình huống thực tế mà bạn đang gặp phải và hỏi những câu hỏi theo dạng "Theo những gì tôi biết đến giờ..." về tất cả những gì bạn đang làm.

Theo những gì bạn biết đến giờ, liệu có sản phẩm hay dịch vụ nào mà bạn sẽ không chào hàng hay bán ra thị trường nếu được làm lại?

Nếu có, câu hỏi tiếp theo sẽ là, "Làm thế nào để tôi ngừng việc chào bán sản phẩm hay dịch vụ này lại, và trong bao lâu?

Chuyên gia quản trị Peter Drucker gọi đó là quá trình "loại bỏ khôn ngoan" (creative abandonment). Bạn phải chuẩn bị để loại bỏ bất kỳ sản phẩm hay dịch vụ nào đang làm lãng phí thời gian và nguồn lực khỏi kênh bán hàng và phân phối để tập trung vào những sản phẩm và dịch vụ tốt hơn, mang lại nhiều lợi nhuận hơn.

Một câu hỏi cho mọi thứ

Theo những gì bạn biết đến giờ, hoạt động hay quy trình nào mà bạn sẽ không thực hiện?

Theo những gì bạn biết đến giờ, những chi phí, phương pháp, hay quá trình nào trong lúc vận hành công việc của mình, bạn sẽ không làm lại một lần nữa?

Theo những gì bạn biết đến giờ, có những ai bạn muốn sa thải và không bao giờ thuê lại? Nếu hôm nay họ ứng tuyển vào vị trí hiện tại, bạn có sẵn sàng thuê họ? Những ai bạn sẽ không thăng cấp hay giao trọng trách?

Theo những gì bạn biết đến giờ, những mối quan hệ hay tình huống nào trong cuộc sống mà bạn sẽ không tạo dựng nếu có thể làm lại? Theo những gì bạn biết đến giờ, có chuyện gì bạn sẽ không dính vào và thoát khỏi nó càng nhanh càng tốt.

Việc trả lời không thành thật những câu hỏi này có thể dẫn đến sự thất bại trong công việc của bạn.

Bắt đầu lại tất cả

Một cách khác để xác định lúc nào có thể cắt giảm được tổn thất là tưởng tượng bạn đến cơ quan một buổi sáng và nhận ra đang có hỏa hoạn tạicông ty. May mắn là toàn bộ nhân viên của bạn đều an toàn và đang đứng tại bãi đỗ xe, nhìn tòa nhà bị lửa thiêu.

Có nhiều văn phòng dọc con phố mà bạn có thể chuyển ngay đến và bắt đầu lại công việc kinh doanh của mình. Nếu điều đó xảy ra và bạn phải bắt đầu lại vào hôm nay:

- Sản phẩm và dịch vụ nào bạn sẽ sản xuất ngay lập tức để bán?
- Sản phẩm và dịch vụ nào bạn sẽ *không tiếp tục* bán nữa?
- Khách hàng nào bạn sẽ liên hệ ngay lập tức?
- Hoạt động kinh doanh nào bạn làm đầu tiên?
- Hoạt động kinh doanh, quá trình, khoản đầu tư và khoản mục chi phí nào bạn sẽ *không thực hiện* nếu được làm lại từ đầu?
- Nhân viên nào bạn sẽ tiếp tục trọng dụng và nhân viên nào bạn sẽ sa thải?

Nếu phải thu hẹp quy mô, ngừng hoạt động hay sa thải nhân viên để bảo vệ công việc kinh doanh của mình, bạn nên làm nó ngay bây giờ. Đừng trì hoãn. Cắt giảm các chi phí và loại bỏ những hoạt động không quan trọng. Tập trung vào 20% sản phẩm, dịch vụ và con người có thể mang lại kết quả khả quan nhất cho bạn.

Việc bạn sẵn sàng đưa ra những quyết định cứng rắn trong thời kỳ khủng hoảng và cắt giảm thua lỗ càng nhanh càng tốt là yếu tố tiên quyết cho sự thành bại của bạn trong ngắn hạn hay dài hạn.

Hãy hành động

1. Thực hiện "zero-based thinking" trong công việc hoặc cuộc sống của bạn. Theo những gì bạn biết đến giờ, liệu có điều gì bạn đang làm mà bạn sẽ không bao giờ làm nữa?

2. Tưởng tượng rằng bạn có thể bắt đầu lại công việc và cuộc sống một lần nữa, bạn sẽ làm gì và không làm gì? Bạn sẽ bắt đầu cái gì hay loại bỏ cái gì?

"Những khó khăn thường khó mà bị triệt tiêu bởi nó được nuôi dưỡng một cách âm thầm và trở thành một lẽ tự nhiên theo thời gian."

— Johann wolfgang von goethe

Chương 7
QUẢN LÝ KHỦNG HOẢNG

“Can đảm là biết sợ hãi nhưng vẫn dấn bước dù có thế nào.”

— Beverly smith

Trong môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng, đầy hỗn loạn và mang tính cạnh tranh cao, cứ hai đến ba tháng, bạn sẽ lại rơi vào khủng hoảng. Mọi dạng khủng hoảng về tài chính, gia đình, cá nhân hay sức khỏe đều xảy ra theo chu kỳ đó.

Khủng hoảng được định nghĩa là trở ngại hay thất bại lớn xảy ra ngoài mong đợi, làm ảnh hưởng và phá hoại những gì bạn đang làm trong hiện tại. Khủng hoảng đẩy bạn vào tình trạng “báo động đỏ”.

Khủng hoảng là thời điểm quan trọng – được ví như một giai đoạn thử thách (testing time). Việc bạn chọn làm gì hay bạn làm hỏng việc gì đều có thể để lại ảnh hưởng lớn theo hướng tích cực hoặc tiêu cực cho công việc và cuộc sống tương lai của bạn.

Nắm quyền ngay lập tức

Khi xảy ra khủng hoảng, bạn cần ngay lập tức làm bốn việc sau:

1. Ngăn chặn thất thoát. Kiểm soát tổn thất. Giảm thiểu tối đa mất mát, thua lỗ. Giữ tiền bằng mọi giá.

2. Thu thập thông tin. Tìm kiếm sự thật. Bàn bạc với những người chủ chốt để xác định chính xác vấn đề bạn đang phải đối mặt.

3. Giải quyết vấn đề. Tự nhắc nhở bản thân phải suy nghĩ theo hướng tìm cách giải quyết, tìm ra những gì bạn có thể làm ngay để giảm thiểu tổn thất và xử lý vấn đề.

4. Định hướng hành động. Suy nghĩ xem bước tiếp theo bạn sẽ làm là gì. Hãy đưa ra bất kỳ quyết định nào còn hơn là không làm gì cả.

Nhắc nhở bản thân rằng bạn đã nhận nhiệm vụ. Bạn có thể làm được. Bạn có thể tìm ra câu trả lời để giải quyết khủng hoảng. Bạn có đầy đủ kỹ năng, trí tuệ, kinh nghiệm và khả năng cần thiết để xử lý khủng hoảng một cách hiệu quả. Hãy nhớ rằng luôn có câu trả lời, giải pháp cho mọi vấn đề và việc của bạn là tìm ra chúng. Thông thường, cách xử lý một vấn đề nằm ngay bên trong vấn đề đó.

Tập cách suy nghĩ hướng về tương lai

Chìa khóa chiến lược của thành công trong công việc và cuộc sống là "lường trước khủng hoảng" (crisis anticipation). Chiến lược này đã được những người đứng đầu trong nhiều lĩnh vực áp dụng – điều hành, quản lý, doanh nhân và lãnh đạo, đặc biệt là các nhà lãnh đạo quân sự.

Bạn có thể dự đoán khủng hoảng bằng cách nhìn vào tương lai trong ba, sáu, chín và mười hai tháng sau và tự hỏi, "Điều gì có thể xảy ra gây ảnh hưởng đến cuộc sống và công việc của mình?" Với tất cả những gì có thể xảy ra, hậu quả tồi tệ nhất sẽ là gì?

Không tự đánh đố bản thân. Không mong ước, hy vọng hay vờ rằng những chuyện đó sẽ không bao giờ xảy ra với bạn. Cách nghĩ như vậy hoàn toàn không cần thiết và có thể gây ra thảm họa.

Đặt vấn đề theo kiểu "Nếu điều đó xảy ra thì sao?" Kể cả khi có rất ít khả năng thảm họa đó xảy ra, người suy nghĩ thấu đáo vẫn sẽ cẩn trọng xem xét mọi hậu quả và chuẩn bị đối phó với chúng.

Kế hoạch dự phòng

Bạn cần có kế hoạch dự phòng cho mọi tình huống khẩn cấp và mọi khủng hoảng. Bạn sẽ làm gì nếu mọi việc trở nên tồi tệ? Bạn sẽ làm gì trước tiên? Bạn sẽ làm gì tiếp theo? Bạn sẽ phản ứng như thế nào?

Đặt giả thiết – một câu chuyện hoặc một kế hoạch – rằng bạn sẽ xử lý tình huống xấu như thế nào nếu nó xảy ra. Điều này gọi là "suy nghĩ tổng quan" (extrapolatory thinking) và là điểm mấu chốt để giải quyết vấn đề. Nhìn vào vấn đề và mường tượng được những gì có thể xảy ra, sau đó quay lại với thực tế để lên kế hoạch trước cho chúng.

J. Paul Getty, người giàu nhất thế giới vào thời đại của mình, đã từng được hỏi ông suy nghĩ ra sao về rủi ro. Ông trả lời rằng khi bước vào một thỏa thuận kinh doanh, điều đầu tiên ông tự hỏi là "Điều gì tồi tệ nhất có thể xảy ra trong tình huống này?" Sau đó, ông ta làm mọi việc để đảm bảo điều đó không xảy ra. Bạn cũng nên làm như vậy.

Ngăn chặn khủng hoảng tái diễn

Khủng hoảng, theo định nghĩa, là việc chỉ xảy ra một lần, nằm ngoài mong đợi và mang tính tiêu cực. Nếu tình trạng khủng hoảng tái diễn thường xuyên trong công ty hay cuộc sống của bạn, đặc biệt là khủng hoảng về tiền bạc, bạn đang đối diện với một vấn đề nghiêm trọng hơn, điều thường diễn ra trong các tổ chức không đủ năng lực và tiềm lực tài chính.

Để đảm bảo khủng hoảng không lặp lại, sau khi giải quyết nó lần đầu tiên, bạn cần tóm tắt toàn bộ, trao đổi kỹ lưỡng lại vấn đề. Điều gì thực sự đã xảy ra? Nó diễn ra như thế nào? Chúng ta rút ra được bài học gì? Chúng ta cần làm gì để nó không tái diễn?

Theo nghiên cứu của Đại học Stanford về những CEO hàng đầu của 1.000 tập đoàn, yếu tố quan trọng nhất của một nhà lãnh đạo giỏi là khả năng xử lý khủng hoảng khi nó diễn ra. Cách bạn giải quyết khủng hoảng là thước đo cho sự khôn ngoan, thông thái và trưởng thành của bạn. Khả năng lường trước khủng hoảng và rút ra bài học từ nó cũng là điều thiết yếu để giải quyết hậu quả sau khủng hoảng.

Hãy hành động

1. Xác định ba điều tội tệ nhất có thể xảy ra với công việc của bạn trong năm tới. Bạn có thể làm gì ngay từ bây giờ để giảm thiểu tổn thất từ những khủng hoảng đó?

2. Xác định ba điều tồi tệ nhất có thể xảy ra trong cuộc sống của bạn và gia đình, sau đó chuẩn bị những gì cần thiết để đảm bảo chúng không xảy ra.

"Chiến thắng tuyệt vời nhất của chúng ta không phải là không bao giờ thất bại mà là đứng dậy sau mỗi lần thất bại."

— Khổng Tử

Chương 8
GIAO TIẾP THƯỜNG XUYÊN

“Thước đo chuẩn xác nhất cho lòng can đảm là việc vượt qua nỗi sợ hãi.”

— Norman f. Dixon

85% vấn đề trong công việc hay cuộc sống của bạn xảy ra là bởi bạn thiếu khả năng giao tiếp hiệu quả với những người quan trọng xung quanh. Trong thời kỳ khủng hoảng, bạn phải luôn cập nhật cho những người quan trọng trong và ngoài công ty biết về những gì đang xảy ra. Đây là điểm khác biệt giữa thành công và thất bại.

Tạo cho mọi người cách phản ứng “thản nhiên” (no suprises) với vấn đề đang xảy ra, yếu tố bất ngờ hiếm khi là điều tốt. Không ai thích nghe tin xấu qua báo lá cải, đặc biệt khi họ nghĩ họ bị giấu nhẹm sự thật vì một vài lý do nào đó.

Mọi người đều rất nhạy cảm về tiền bạc và công việc của mình. Đa số đều phản ứng tiêu cực với bất cứ thứ gì đe dọa đến của cải của họ vì bất kỳlý do gì. Nhân viên của bạn sẽ cảm thấy không an toàn và trở nên rất nhạy cảm nếu họ cảm thấy công việc và lương của họ bấp bênh.

Giải quyết nhanh những vấn đề về tiền bạc

Trong rất nhiều trường hợp, nguyên nhân khiến bạn phải đối đầu với khủng hoảng thường bắt nguồn từ vấn đề tài chính và việc nguồn tiền bạn cần để duy trì hoạt động kinh doanh sụt giảm đột ngột. Trong tình huống này, bạn cần nhanh chóng khắc phục để xoa dịu và đảm bảo cho những người có khả năng bị ảnh hưởng bởi vấn đề này an tâm.

Hãy tập hợp nhân viên của bạn lại và nói với họ về tình hình hiện tại. Hãy giải thích vấn đề đã xảy ra một cách rõ ràng, bình tĩnh, không cường điệu hóa hay quá khích. Hãy giải thích với nhân viên của bạn rằng bạn đang giải quyết vấn đề đó và mỗi công việc họ làm đều đang giúp công ty vượt qua giai đoạn khó khăn.

Hãy hỏi ý kiến và lời khuyên của mọi người về cách cắt giảm chi phí hay đẩy nhanh tiến độ trả lương. Hỏi xem họ có ý tưởng gì có thể giúp công ty vượt qua khủng hoảng hay không. Bạn sẽ bất ngờ với những đóng góp mà bạn có được từ họ.

Tiếng xấu đồn xa

Thứ duy nhất nhanh hơn tốc độ ánh sáng là tốc độ lan truyền của tin đồn trong hoặc ngoài doanh nghiệp. Dù bạn cố gắng giữ bí mật đến đâu, tin xấu nhất vẫn luôn được lan truyền với tốc độ chóng mặt. Tôi từng nghe mọi người trong nhóm hội thảo của mình nói về những khủng hoảng tài chính của khách hàng ở tận đầu kia đất nước.

Đừng để tin tức đến được với những người quan trọng trong công việc và trong vấn đề tài chính của bạn trước cả khi bạn thông báo. Hãy đảm bảo rằng bạn là người đầu tiên nói với họ về vấn đề đó.

Áp dụng chiến lược lãnh đạo

George Washington đã lãnh đạo đội quân của ông giành chiến thắng liên tiếp trong cuộc chiến tranh giành độc lập của Mỹ (Revolutionary War[5]) bằng việc ngồi ở văn phòng phân tích các tình huống khủng hoảng và tham khảo ý kiến đội quân của mình. Ý kiến và chiến lược được đưa ra rất kiên định đưa đến chiến thắng tất yếu trong trận chiến.

Trái lại, tướng Cornwallis, chỉ huy quân đội Anh, không bao giờ tin tưởng cấp dưới. Ông ta giữ mọi thông tin cho mình, tự đưa ra quyết định. Mọi quyết định đưa ra đều chỉ mang tính chất thông báo với những người thừa hành. Do vậy, dù ban đầu sở hữu một đội quân hùng hậu, tướng Cornwallis vẫn bị đánh bại chỉ bởi sự đồng thuận và thảo luận của một đội quân yếu hơn. Đây là một bài học rất đáng để ghi nhớ và học hỏi.

Tập "thản nhiên" trước các vấn đề tài chính

Nếu bạn gặp vấn đề về tài chính, hãy học cách "bình thản" với ngân hàng, nhà cung ứng và chủ nợ của bạn. Trực tiếp nói với họ tình trạng của bạn trước khi họ tìm ra vấn đề một cách gián tiếp.

Dù làm gì, bạn cũng không nên che giấu vấn đề tài chính hay khúc mắc cản trở việc thanh toán các khoản nợ của mình.

Với ngân hàng, bạn cần giải thích với chủ ngân hàng vấn đề bạn đang gặp phải, giải thích rằng đó chỉ là tình trạng tạm thời và bạn đang lên kế hoạch giải quyết vấn đề. Đề nghị họ đồng ý để bạn chỉ trả lãi cho đến khi xoay chuyển được tình hình.

Một "khoản vay xấu" (nonperforming loan) luôn là dấu hiệu đáng lo ngại và là vấn đề lớn với người phụ trách tài khoản của bạn ở ngân hàng. Đây là điều mà đa số người làm kinh doanh không hiểu. Người phụ trách tài khoản của bạn sẽ không có lựa chọn nào khác vì theo quy định của ngân hàng, anh ta phải có động thái để bảo vệ tài sản của ngân hàng bằng cách đóng băng tài khoản hoặc tịch thu tài sản thế chấp bạn dùng để vay nợ.

Tuy nhiên, nếu bạn đồng ý trả lãi và khoản nợ vẫn được trả theo tiến độ thì sẽ không có khó khăn gì. Cách này đã giúp tôi ổn định được tình hình tài chính của mình nhiều năm trước đây.

Trung thực và thẳng thắn

Với các chủ nợ, hãy gọi điện hoặc trực tiếp đến gặp họ và nói ra vấn đề của bạn. Không bùng nợ mà hãy đề nghị thanh toán chậm hoặc gửi cho họ chứng cứ thể hiện bạn đang không có đủ khả năng chi trả. Giải thích tình hình tài chính của bạn và đề nghị trả góp theo tháng với số tiền nhỏ hơn cho đến khi tình hình tài chính của bạn ổn định.

Nhà cung cấp và chủ đầu tư thường ý thức được rằng khách hàng của họ luôn trong tình trạng có thể đối diện với vấn đề tài chính. Họ cũng là những người làm ăn, do đó cũng có thể hiểu được những gì bạn đang trải qua. Tuy nhiên, họ cần sự cởi mở và chân thành thay vì lẩn tránh và chối bỏ. Nếu bạn nói thẳng với họ rằng bạn đang gặp vấn đề về tài chính và đảm bảo với họ rằng bạn sẽ thanh toán toàn bộ khi tình hình ổn định, họ sẽ thoải mái hơn và cắt giảm cho bạn những gì cần thiết.

Nắm quyền lãnh đạo ngay từ đầu

Đây là điểm quan trọng. Có những việc bạn có thể chia sẻ cho người khác và có những việc bạn phải làm một mình. Bạn là người cầm quyền. Khi công việc kinh doanh gặp vấn đề về tài chính, bạn phải là người đối mặt với chủ nợ. Bạn không thể thoái thác cho kế toán hay nhân viên trong công ty. Đây là điều chỉ bạn mới có thể làm và là trách nhiệm quan trọng khi ở vị trí lãnh đạo.

Để đẩy nhanh dòng tiền vào doanh nghiệp, bạn cần đến gặp khách hàng đang nợ tiền công ty và yêu cầu thanh toán ngay lập tức. Nếu cần thiết,hãy chiết khấu hoặc ưu đãi cho họ nếu thanh toán ngay. Thông thường, bạn có thể hướng họ tới việc mua sản phẩm hay dịch vụ của bạn bằng cách đề nghị mức giá đặc biệt nếu thanh toán ngay. Nhiều người đã tự thoát ra khỏi khủng hoảng tài chính chỉ đơn giản bằng cách liên lạc với những khách hàng lớn và nhờ họ giúp đỡ.

Trở nên cứng rắn khi cần

Nếu vấn đề tài chính của bạn xảy ra hoặc bị làm nghiêm trọng thêm bởi khách hàng chưa trả tiền, hãy đến gặp họ và yêu cầu thanh toán. Nhớ rằng, lúc này bạn đang phải đối mặt với khủng hoảng. Bạn cần chuẩn bị tinh thần cho việc phải uy hiếp họ bằng luật pháp nếu họ nhất quyết không trả. Theo luật thương mại, nếu không thanh toán hóa đơn khi đến kì hạn, chủ nợ có thể kiện ra tòa và yêu cầu cho công ty đang vay nợ phá sản.

Thông thường, công ty đó sẽ tìm cách xoay tiền để thoát khỏi khoản nợ với bạn nếu bị đóng cửa là lựa chọn duy nhất còn lại.

Trên hết, bạn phải đủ can đảm và mạnh mẽ để liên lạc và nói chuyện với những người quan trọng có thể ảnh hưởng đến vấn đề tài chính của bạn. Không nên ngần ngại, bạn sẽ chẳng khác gì một người lính bị thương trên chiến trường và cảm thấy xấu hổ vì vết thương đó. Đó là điều rất bình thường và khó tránh khỏi khi làm việc.

Hãy hành động

1. Xác định những người quan trọng không ở trong doanh nghiệp của bạn nhưng có thể hỗ trợ những gì bạn cần để tồn tại và phát triển. Hãy chắc chắn rằng bạn luôn cập nhật tình hình tài chính của mình với họ và họ hiểu những khó khăn bạn đang gặp phải.

2. Xác định những người quan trọng trong doanh nghiệp của bạn và nói rõ với họ những gì đang diễn ra và bạn đang làm gì để đối mặt với chúng. Tạo cho mọi người thái độ "thản nhiên" trước mọi vấn đề xảy ra ngoài mong đợi.

"Một người sẽ có thể vượt qua khó khăn và đạt được những gì anh ta định sẵn nếu cóđược quyết tâm kiên định và thái độ tích cực."

— Samuel Smiles

Chương 9
NHẬN RA HẠN CHẾ CỦA BẢN THÂN

“Cản trở nhỏ hay lớn còn phụ thuộc vào bản lĩnh của bạn lớn hay nhỏ.”

— Orison swett marden

Luôn có nhiều thứ cản trở bạn của ngày hôm nay vượn đến những gì bạn muốn trở thành trong tương lai. Để thoát khỏi trạng thái khủng hoảng và đạt được mục tiêu trong công việc và cuộc sống, bạn cần xác định rõ những hạn chế của mình, những gì đang cản trở con đường của bạn.

Việc bắt đầu tìm ra điểm yếu của bản thân sẽ giúp bạn xác định được mục đích rõ ràng hơn. Bạn muốn đạt được gì, né tránh điều gì hay muốn bảo vệ cái gì? Nếu đó là vấn đề tài chính, bạn cần kiếm được bao nhiêu tiền và trong bao lâu? Xác định càng rõ những gì bạn muốn, bạn càng dễ dàng tìm được con đường tốt nhất để đạt được nó.

Hãy viết ra mục tiêu của bạn ở hiện tại. Ví dụ, bạn có thể viết, “Mục tiêu của tôi là kiếm được 50.000 đô-la tiền mặt vào ngày 21/5”. Đây là mục tiêu cụ thể và có thể đo lường được. Sự rõ ràng này sẽ giúp bạn tiến gần hơn đến việc đạt được mục tiêu. Dĩ nhiên, bạn phải có cả thời hạn để đo lường mức độ đạt được mục tiêu của mình. Một khi đã xác định được mục tiêu, bạn hãy lập danh sách các bước cần làm để đạt được nó.

Xác định hạn chế lớn nhất

Một khi có mục tiêu và kế hoạch, bạn cần tự hỏi, “Đâu là tác nhân

cản trở bạn đạt được mục tiêu này?", "Hạn chế lớn nhất của bạn là gì?" Hay cách hỏi khác, "Tại sao tôi vẫn chưa đạt được mục tiêu của mình?"

Mục tiêu của bạn có thể là năng suất, sản lượng kinh doanh hay lợi nhuận. Cản trở chính có thể là vấn đề về kỹ thuật, nhân lực, tài chính, bán hàng hay khách hàng. Luôn có một cản trở chính ngăn cản bạn đạt được mục tiêu quan trọng nhất. Việc của bạn là làm rõ xem rào cản đó là gì và đối phó với nó.

Nhìn nhận vấn đề nội tại trước

Khi phân tích yếu tố cản trở, bạn sẽ nhận ra rằng 80% cản trở đến từ bên trong bạn hoặc chính công ty của bạn. Chỉ 20% cản trở là do tác động từ bên ngoài, xung quanh bạn hay công việc kinh doanh của bạn.

Bắt đầu phân tích cản trở bằng việc hỏi, "Điều gì ở bản thân hay trong công việc đang ngăn cản bạn đạt được mục tiêu của mình?" Trong nhiều trường hợp, bạn sẽ nhận ra rào cản lớn nhất giữa bạn và mục tiêu của mình là việc lo sợ thất bại và bị từ chối. Nỗi sợ này ngăn bạn không thực hiện được những gì bạn cần để đạt được mục tiêu.

Nỗi sợ hãi và nghi ngờ thường ẩn sâu trong những lời biện minh của bạn. Những lời biện minh đó thường được dàn dựng rất thông minh với những lý do luôn khiến bạn trở thành nạn nhân, không có lựa chọn nào để phản kháng lại những gì đang xảy ra. Khi bịa đặt lý do và đổ lỗi cho người khác, bạn tự tách mình khỏi vấn đề. Bạn tự tha thứ cho bản thân và không làm gì để cải thiện tình hình. Xin đừng để điều này xảy ra với bạn.

Kiểm tra lại lý do của bạn

Cách đơn giản để kiểm tra xem lý do bạn đưa ra có hợp lý hay không chính là tự hỏi rằng: "Liệu có ai có lý do tương tự mà vẫn tiếp tục đi đượcđến thành công hay không?"

Nếu thành thật với bản thân, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra có hàng trăm trong số hàng nghìn, thậm chí hàng triệu người cũng với lý do đó và rơi vào hoàn cảnh còn tệ hơn bạn có thể tưởng tượng nhưng vẫn thành công bằng cách này hay cách khác. Nếu đang trong trường hợp đó, lý do của bạn là không thể chấp nhận. Đừng để nó cản bước bạn.

Xác định cản trở từ bên ngoài

Dạng cản trở thứ hai, nằm trong 20% cản trở còn lại, đến từ bên ngoài. Loại cản trở này là những hành động hay suy nghĩ, vấn đề đến từ những người khác. Những vấn đề này thường liên quan đến thị trường, khách hàng, việc bán hàng, quyết định của ngân hàng, thanh toán các khoản thucùng các vấn đề khác. Kể cả khi cản trở đến từ bên ngoài và nằm ngoài tầm kiểm soát, bạn luôn có cách để xác định và xử lý chúng.

Coi đó như một lần tập luyện, áp dụng cái mà tôi gọi là "suy nghĩ không giới hạn (no-limit thinking)". Tưởng tượng rằng bạn không bị giới hạn bởi kiến thức, kỹ năng, bạn bè, mối quan hệ, tiền bạc hay nguồn lực; tưởng tượng rằng bạn có thể làm, trở thành và có bất cứ thứ gì bạn muốn trong cuộc sống. Nếu ở trong trường hợp đó, ngay lập tức bạn sẽ làm gì?

Bạn sẽ đặt ra mục tiêu lớn lao gì nếu biết được mình sẽ không thể thất bại? Nếu bạn chắc chắn thành công với bất kỳ mục tiêu nào, dù lớn hay nhỏ, dài hạn ngay ngắn hạn, bạn sẽ đặt ra mục tiêu gì cho bản thân? Bạn sẽ làm điều gì đầu tiên để đạt được mục tiêu đó?

Tập trung vào cản trở lớn nhất của bạn

Một khi đã xác định được cản trở ở cả hai phía, hãy tập trung cao độ để giảm bớt những cản trở đó. Đừng bận tâm đến những vấn đề nhỏ nhặt xung quanh. Việc tập trung vào rào cản lớn nhất mà bạn nghĩ đang ngăn bạn đạt được mục tiêu và loại bỏ nó sẽ giúp bạn đến đích nhanh hơn bất cứ điều gì khác bạn có thể làm.

Hãy hành động

1. Xác định mục tiêu quan trọng nhất bạn cần đạt được lúc này, điều có thể mang lại tác động tích cực nhất cho bạn trong tình huống hiện tại.

2. Xác định trở ngại lớn nhất đang giữ chân, ngăn không cho bạn đạt được mục tiêu của mình. Bạn sẽ làm gì để loại bỏ nó?

"Hãy luôn nghĩ rằng giải pháp của chính bạn để đạt được thành công quan trọng hơn bất kỳ điều gì khác."

— Abraham Lincoln

Chương 10
GIẢI PHÓNG SỰ SÁNG TẠO

“Đừng mong đợi công việc phù hợp với năng lực. Hãy mong năng lực của bạn phù hợp với công việc.”

— Phillips brooks

Ngay lúc này, bạn đang có mọi nguồn lực về trí tuệ và khả năng để giải quyết mọi vấn đề và xử lý mọi khủng hoảng mà bạn có nguy cơ phải đối mặt. Việc của bạn là giải phóng năng lượng đó và tập trung toàn bộ trí lực vào việc vượt qua khủng hoảng một cách nhanh chóng nhất.

Thi thoảng, tôi hay hỏi khán giả của mình “Công việc nào được trả mức lương cao nhất ở Mỹ?” Có rất nhiều câu trả lời, từ chính trị gia đến diễn giả hay luật sư. Sau đó, tôi đưa ra câu trả lời chính xác nhất cho họ: Mức lương cao nhất ở Mỹ là dành cho việc tư duy. Khả năng suy nghĩ tốt, mạch lạc, cách sử dụng tư duy để giải quyết vấn đề và ra quyết định, có thể gia tăng giá trị trong cuộc sống của bạn và những người xung quanh hơn bất kỳ hành động nào. Thomas Edison đã mô tả việc tập trung năng lượng của não bộ giống như “khả năng kết hợp không ngừng năng lượng trí não và thể chất vào một vấn đề mà không cảm thấy mệt mỏi.”

Cân nhắc hậu quả

Đây là điểm quan trọng. Bạn có thể xác định hành động có giá trị hay không bằng cách đo lường hậu quả tiềm ẩn nếu làm hay không làm nó. Phân tích hậu quả tiềm ẩn của bất kỳ hành động hay thái độ nào là một cách tốt để sắp xếp thứ tự ưu tiên như sau: những việc quan trọng sẽ có hậu quả tiềm ẩn lớn, tiếp đến là những việc không quan trọng, mang lại ít giá trị và thường không để lại hậu quả gì. Điều này luôn đúng dù bạn có làm hay không

làm việc đó.

Suy nghĩ cẩn trọng chắc chắn sẽ giúp bạn xác định được những hậu quả tiềm ẩn nhất trong mọi việc bạn làm hằng ngày, hằng giờ. Một suy nghĩ, ý tưởng hay nhận định tốt có thể thay đổi cả cuộc đời bạn, đặc biệt trong thời kỳ vượt qua khủng hoảng. Đó là lý do vì sao việc bạn giải phóng sự sáng tạo của mình lại là chìa khóa để tạo ra những kỳ tích cho bản thân và gia đình.

Albert Einstein từng viết, "Mọi đứa trẻ sinh ra đều là một thiên tài". Thực tế, từ khi sinh ra, bạn đã có tiềm năng trở thành một thiên tài. Bạn có khả năng giải quyết vấn đề và đạt được mục đích, nhưng bạn phải vận dụng sự sáng tạo để làm được điều đó.

Sự sáng tạo phát triển thông qua tập luyện

Sự sáng tạo giống như cơ bắp lớn dần lên qua luyện tập. Càng nghĩ ra nhiều ý tưởng để giải quyết vấn đề và cải thiện cuộc sống, bạn càng có nhiều ý tưởng hơn cho những lần gặp vấn đề sau. Khai thác sức mạnh của sự sáng tạo sẽ khiến bạn trở nên thông minh hơn và có thể cải thiện được cuộc sống và công việc theo nhiều hướng.

Định nghĩa chính xác của sự sáng tạo đơn giản là "sự tiến bộ" (improvement). Bất cứ lúc nào bạn sử dụng tư duy để thay đổi cách làm một việc, để cải thiện hiệu suất của nó theo cách nào đó, bạn đang vận dụng sự sáng tạo. Khi đối mặt với khủng hoảng trong cuộc sống hay công việc, bạn cầntới sức mạnh sáng tạo hơn lúc nào hết để giải quyết vấn đề và đưa ra quyết định đúng đắn.

Sắp xếp suy nghĩ

Đây là cách đơn giản để mở ra cánh cửa sáng tạo của bạn. Bạn cần tư duy có tổ chức.

Hãy bắt đầu bằng việc đặt câu hỏi, "Chính xác thì vấn đề là gì?" Nếu bạn đang làm việc một mình, hãy viết rõ vấn đề ra giấy. Nếu bạn đang làm việc nhóm, hãy viết rõ vấn đề lên bảng để mọi người đều có thể nhìn thấy.

Khi tất cả đều đồng ý rằng những vấn đề đó đang tồn tại, bạn cần đưa ra câu hỏi quyết định: "Còn vấn đề nào nữa không?"

Hãy để ý đến những vấn đề có cùng cách hiểu.

Ví dụ, vấn đề thường được đề cập đến là "Doanh số bán hàng của

chúng ta quá thấp". Khi bạn hỏi, "Còn vấn đề gì nữa không?", câu trả lời có thể là "Doanh số bán ra của các đối thủ cạnh tranh quá cao". Khi bạn tiếp tục hỏi lại "Còn vấn đề gì nữa không?", câu trả lời cũng có thể là "Khách hàng thích sản phẩm của đối thủ hơn của chúng ta". Nếu hỏi lại một lần nữa, bạn sẽ nhận được câu trả lời là "Chúng ta đang không bán ra đủ sản phẩm như đối thủ cạnh tranh."

Trong quá trình tư vấn và đào tạo, tôi đã phát triển 21 câu hỏi dạng "còn gì nữa" để phân tích việc bán hàng. Bất cứ vấn đề nào được nhóm tôi làm việc cùng đưa ra đều để xác định cách giải quyết mà chúng tôi sẽ áp dụng, từ việc cải thiện sản phẩm đến đẩy mạnh quảng cáo hay nâng cao kỹ năng của đội ngũ bán hàng. Tuy nhiên, bạn cần hiểu rõ vấn đề trước khi thực hiện bất cứ giải pháp nào.

Xác định giải pháp đúng đắn

Một khi đã tìm ra vấn đề thực sự, thường không phải một vấn đề hiển nhiên, câu hỏi tiếp theo bạn cần đặt ra là, "Cách giải quyết lý tưởng cho vấn đề này là gì?"

Cách giải quyết đầu tiên được đưa ra có thể sẽ rất thông thường như: "Hãy tăng doanh số bán hàng!" Tuy nhiên, bạn cần tự tiếp tục hỏi bản thân những câu hỏi dạng "còn gì nữa" thêm một vài lần. Còn cách giải quyết nào khác cho vấn đề này? Một lần nữa, nguyên tắc là hãy cẩn thận với những vấn đề có nhiều cách giải quyết khác nhau nhưng thực chất chỉ là một.

Càng nhìn nhận vấn đề theo nhiều hướng, bạn càng có thể tìm ra nhiều giải pháp tốt hơn và sáng tạo hơn. Bạn có thể tăng khả năng giải quyết vấn đề của mình lên gấp 10 lần, 20 lần, thậm chí 50 lần bằng cách đặt vấn đề và đưa ra giải pháp một cách chính xác.

Tập "mở rộng suy nghĩ" (mind-storming) về các vấn đề của bạn

Một cách khác có thể ngay lập tức giải phóng sự sáng tạo của bạn là phương pháp 20 ý tưởng, hay còn gọi là "mở rộng suy nghĩ" (mind-storming). Đây là phương pháp hiệu quả nhất để suy nghĩ một cách sáng tạo và giải quyết vấn đề. Rất nhiều người đã sử dụng phương pháp này để tạo ra những chuyển biến trong công việc và cuộc sống của họ.

Đây là cách nó hoạt động, đặt ra mục tiêu hay vấn đề chính của bạn và viết nó dưới dạng câu hỏi. Ví dụ, nếu mục tiêu của bạn là tạo ra 50.000 đô-la vào cuối tháng, bạn có thể viết câu hỏi: "Chúng

ta cần làm gì để có được thêm 50.000 đô-la trong 30 ngày tới?”

Sau đó, bạn hãy viết ra ít nhất 20 câu trả lời cho câu hỏi của bạn. Bạn có thể viết nhiều hơn 20 câu trả lời, tuy nhiên, con số này đã được chứng minh là có thể tận dụng tối đa sự sáng tạo của bạn.

Ba đến năm câu trả lời đầu tiên sẽ rất dễ dàng. Năm đến mười câu tiếp theo sẽ khó hơn và những câu trả lời cuối cùng sẽ cần tận dụng tối đa óc tư duy của bạn. Tuy nhiên, qua thời gian, mọi người đều nói với tôi rằng chính câu trả lời thứ 20 mới là đáp án hoàn hảo mà họ đang tìm kiếm đểthực sự giải quyết được vấn đề.

Hành động ngay lập tức

Khi đã có được 20 câu trả lời, bạn hãy chọn lấy ít nhất một phương án và bắt đầu thực hiện theo ngay lập tức, càng nhanh càng tốt. Việc hành động ngay sẽ giữ cho mạch sáng tạo của bạn được duy trì trong tư duy. Trong vài giờ tiếp theo, trí óc của bạn sẽ được khai phá hơn và bật ra đượcnhững nhận định và ý tưởng dẫn đến những bước đột phá lớn.

Hãy chuẩn bị tinh thần tiếp nhận những phản hồi và tự sửa đổi bản thân. Không quan trọng ý tưởng nghe hấp dẫn đến đâu, nó cũng chỉ là bước đầu tiên trên một chặng đường dài. Đôi khi, với việc thử nghiệm một ý tưởng mới, bạn sẽ ngay lập tức nhận được phản hồi khiến bạn phải chỉnh sửa nó hay phải thử lại với một vài ý tưởng khác.

Đừng bao giờ quên, bạn là một thiên tài tiềm ẩn. Cách bạn giải phóng sự sáng tạo chính là tập trung năng lượng tư duy vào một vấn đề trong một thời điểm và sử dụng một trong những cách trên. Hãy thử một lần và bạn sẽ thấy.

Hãy hành động

1. Viết ra vấn đề lớn nhất của bạn theo dạng câu hỏi. Ví dụ: Làm thế nào chúng ta có thể tăng lợi nhuận lên 50% trong 12 tháng tới?

2. Một khi đã xác định được vấn đề lớn nhất của mình, hãy đặt câu hỏi “Còn vấn đề gì nữa không?” và “Còn giải pháp nào nữa không?”

“Phần thưởng cho những kẻ kiên trì vượt qua khó khăn sẽ là chiến thắng.”

— Ted W. Engstrom

Chương 11
TẬP TRUNG VÀO NƠI CÓ GIẢI PHÁP CHÍNH

“Không phải hoàn cảnh tạo nên con người mà chính con người tạo ra hoàn cảnh.”

— Frederick w. Robertson

Lý do chính dẫn bạn đến khủng hoảng là do bạn rời khỏi con đường chính lúc đầu đang dẫn bạn tới thành công.

Đôi lúc, việc hữu ích nhất bạn có thể làm là nhớ lại những gì bạn đã quên trong quá trình trưởng thành và phát triển công việc kinh doanh của mình. Ví dụ, mọi công việc kinh doanh đều bắt đầu với lợi thế cạnh tranh cốt lõi được tạo ra bởi chủ doanh nghiệp và những nhân viên chủ chốt. Vậy lợi thế cạnh tranh cốt lõi của bạn là gì?

Đó là thứ bạn đặc biệt làm tốt hơn 90% các đối thủ cạnh tranh còn lại. Những sản phẩm hay dịch vụ chính của bạn trên thị trường đều mở rộng từ lợi thế cạnh tranh cốt lõi này. Bạn dùng nó để sản xuất ra sản phẩm và dịch vụ mà khách hàng sẵn sàng chi trả.

Để đối mặt với những vấn đề, thất vọng hay thất bại khó tránh khỏi trong công việc hay kinh doanh, bạn phải liên tục đặt ra câu hỏi, “Bạn có lợi thế gì? Bạn có thể làm tốt hơn tất cả mọi người việc gì? Cho đến hiện tại, lý do chính khiến bạn thành công là gì?”

Thành công của bạn chỉ đến từ một vài thứ

Hãy nhớ rằng 80% kết quả bạn đạt được đến từ 20% những điều bạn làm. Nói cách khác, 80% lợi nhuận bạn có được đến từ 20%

sản phẩm và dịch vụ của bạn; 80% năng suất của bạn đến từ 20% nhân viên; 80% thành công của bạn đến từ 20% những gì bạn làm, và tương tự như vậy. Bạn cần nhìn rõ lại xem 20% đó là gì mỗi khi đối mặt với thất bại bất ngờ trong kinh doanh.

Hãy bắt đầu từ lĩnh vực chuyên sâu của bạn. Bạn đang tập trung thời gian, sự quan tâm và nỗ lực vào nhóm khách hàng, thị trường hay dòng sản phẩm nào? Nếu bạn tham khảo ý kiến khách hàng về việc kinh doanh của bạn và lĩnh vực bạn đang tập trung, họ sẽ nói gì? Lý do chính cho những vấn đề bạn gặp phải trong kinh doanh thường đến từ việc bạn muốn phát triển, mở rộng sang lĩnh vực mà bạn không có thế mạnh.

Bạn khác biệt và lợi hại ra sao?

Sự khác biệt của bạn trong một lĩnh vực nào đó chính là chìa khóa để thành công trong kinh doanh. Liệu bạn có thể mang đến cho khách hàng thứ mà đối thủ của bạn không có? Doanh nghiệp của bạn có thể làm điều gì cho khách hàng để trở nên đặc biệt? Nguyên tắc là: Nếu bạn không có lợi thế cạnh tranh thì đừng nên cạnh tranh.

Trách nhiệm lớn nhất của bạn là xác định và phát triển thế mạnh khác biệt, lợi thế cạnh tranh của mình, sau đó tập trung vào các nỗ lực marketing và bán hàng trong lĩnh vực đó. Điều gì chỉ bạn mới có thể làm được cho khách hàng mà không công ty khác nào có thể? Đâu là "ưu thế độc nhất" của bạn?

Mỗi công ty đều phải xuất sắc trong một lĩnh vực. Vậy lĩnh vực của công ty bạn là gì ? Đó là thứ mà bạn giỏi và là thứ quan trọng, có giá trị với khách hàng.

Mỗi cá nhân cũng đều có những điểm mạnh riêng. Vậy bạn có thể làm tốt hơn đồng nghiệp của mình điều gì? Phát triển và khai thác thế mạnh của bạn là chìa khóa để vượt qua thời kỳ khủng hoảng. Đôi khi chỉ đơn thuần là chuyển sang thực hiện những gì bạn thực sự làm tốt cũng có thể giúp bạn xoay chuyển tình thế.

Bảo vệ giá trị cốt lõi của bạn

Áp dụng "chiến lược Tử Cấm Thành" (citadel strategy) trong doanh nghiệp của bạn. Hãy tưởng tượng rằng doanh nghiệp của bạn là một kinh thành bị bao vây. Bạn phải từng bước rút lui từ ngoại thành vào nội thành và cuối cùng là đại nội, nơi được bảo vệ nghiêm ngặt. Dưới đây là 8 điểm mấu chốt để tìm ra và bảo vệ giá trị cốt lõi của bạn.

1. Thành trì của bạn chính là sản phẩm và dịch vụ quan trọng nhất cho sự phát triển và lợi nhuận của bạn. Nếu sản lượng sụt giảm, bạn sẽ giữ lại những gì để tồn tại và tiếp tục thành công trên thị trường hiện tại.

2. Xác định người chủ chốt trong doanh nghiệp, tổ chức của bạn. Đâu là 20% nhân viên mang lại 80% kết quả kinh doanh của bạn? Đâu là ngân hàng, nhà phân phối, chủ nợ, khách hàng, v.v... giữ vai trò quan trọng cho sự thành công của bạn? Bạn sẽ lập tức làm gì để đảm bảo họ trung thành và hỗ trợ cho bạn?

3. Hoạt động marketing cốt lõi của bạn là gì? Bạn đã làm những gì để thu hút lượng lớn khách hàng tiềm năng? Bạn cần làm gì để tập trung nhiều thời gian và nguồn lực hơn vào những hoạt động đó?

4. Kênh bán hàng quan trọng nhất của bạn là gì? Đó là quy trình, con người, phương pháp để đạt được lượng hàng bán ra, doanh thu và dòng tiền lớn nhất và được kỳ vọng nhất. Đó là gì, và bạn cần làm gì để tối đa hóa kết quả có được từ đó?

5. Đâu là những tâm điểm tạo ra lợi nhuận cho bạn? Đâu là 20% hoạt động tạo ra 80% lợi nhuận? Bạn cần làm gì ngay để củng cố những hoạt động đó?

6. Nhóm khách hàng tiềm năng nhất của bạn là ai? Đó là những khách hàng quan trọng nhất mà bạn có, những người mua nhiều nhất, thanh toán đúng hạn nhất, và là nguồn thu lớn nhất của bạn. Bạn cần làm gì để đảm bảo họ luôn ở bên bạn trong thời kỳ khủng hoảng?

7. Suy nghĩ về kỹ năng, phẩm chất và tính cách của cá nhân bạn? Điều gì bạn có thể làm cả ngày mà có thể mang lại thành công và giúp doanh nghiệp của bạn tồn tại? Bạn sẽ sắp xếp lại thời gian như thế nào để dành nhiều thời gian trong ngày hơn để làm những việc mang lại nhiềuđóng góp hơn cho doanh nghiệp của bạn?

8. Cuối cùng, bạn cần xác định vùng mục tiêu chính của doanh nghiệp bạn là gì? Mục tiêu cụ thể nào bạn cần đạt được hằng ngày, hằng tuần và hằng tháng để bán được hàng và thu lợi nhuận? Thế mạnh của bạn là gì? Điểm yếu của bạn? Bạn cần làm gì để tăng cường điểm mạnh và củng cố điểm yếu trong vùng mục tiêu chính?

Nếu muốn vượt qua thời kỳ khủng hoảng, khả năng khoanh vùng mục tiêu chính và tập trung năng lượng cũng như nguồn lực vào

nơi bạn có lợi thế cạnh tranh là điều thiết yếu.

Hãy hành động

1. Xác định sản phẩm, dịch vụ và hoạt động quan trọng mang lại nhiều lợi nhuận cho bạn nhất và tập trung thời gian cũng như năng lượng của bạn vào đó.

2. Xác định khách hàng, thị trường, cách thức bán hàng và dành 80% thời gian lẫn tiền bạc để tối đa hóa kết quả từ đó.

“Yếu tố quan trọng nhất là sự kiên trì, quyết tâm không cho phép năng lượng hay sự nhiệt tình của bạn bị hủy hoại bởi những cản trở chắc chắn sẽ xảy đến.”

— James Whitcomb Riley

Chương 12
TẬP TRUNG VÀO TỰ ƯU TIÊN

“Trí tuệ tầm thường bị khuất phục bởi những rủi ro; trí tuệ vĩ đại vươn lên từ đó.”

— Washington irving

Khi đương đầu với khủng hoảng, khả năng tập trung có thể làm nên mọi khác biệt giữa thành công và thất bại. Bạn không thể hoàn thành mọi thứ, nhưng bạn có thể kiên trì hoàn thành một vài thứ quan trọng nhất. Đây là điều quan trọng để vượt qua khủng hoảng

Johann Wolfgang von Goethe đã từng nói, “Đừng bao giờ đặt những điều quan trọng nhất vào những thứ vô giá trị”.

Stephen Covey cũng từng nói, “Điều quan trọng là biến những thứ quan trọng trở nên thực sự quan trọng”.

Có một nguyên tắc rằng mỗi phút dành cho việc lên kế hoạch sẽ tiết kiệm được 10 phút thực hiện công việc. Thời gian dành ra để suy nghĩ về những gì sẽ làm trước khi bắt tay vào thực hiện sẽ giúp bạn tập trung vào hoạt động có thể mang lại kết quả khả quan nhất cho bạn và doanh nghiệp của bạn.

Tránh việc “nghiêm trọng hóa những thứ nhỏ nhặt” (major in minors). Luôn tự hỏi bản thân, “Điều gì là thật sự quan trọng?” Khả năng hỏi và trả lời câu hỏi đó thường sẽ giúp bạn giữ đúng lộ trình và thoát ra khỏi khủng hoảng.

Suy nghĩ trên giấy

Để giữ cho bạn luôn tập trung vào mục tiêu ưu tiên của mình, đây là những bước cần làm: trước tiên, hãy suy nghĩ trên giấy. Viết

những thứ quan trọng ra giấy để bạn có thể kiểm soát được tình hình trong giai đoạn nguy cấp hay khủng hoảng. Trước khi hành động, hãy lên danh sách những gì bạn phải làm để giải quyết vấn đề và vượt qua khủng hoảng.

Vào năm 1342, nhà triết học William xứ Ockham[6] đã phát triển lý thuyết được biết đến với tên Occam's Razor. Nguyên lý này nói rằng, khi đối mặt với vấn đề hay tình huống phức tạp, cách phân tích, giải quyết đơn giản và trực tiếp nhất thường là cách làm đúng nhất.

Điều đó có nghĩa là bạn không nên quá tập trung vào tiểu tiết. Thay vào đó, hãy bắt đầu từ những giải pháp đơn giản nhất. Ví dụ như, kỳ hạn cho đợt thanh toán đang đến gần mà bạn vẫn chưa có đủ tiền. Thông thường, cách đơn giản và trực tiếp nhất để giải quyết vấn đề này là xin chủ nợ gia hạn. Bạn cũng có thể đến gặp những khách hàng lớn và yêu cầu họ thanh toán trước cho sản phẩm hoặc dịch vụ họ sẽ mua trong tương lai khi cần huy động tiền mặt.

Đôi khi với các vấn đề trong kinh doanh, bạn chỉ cần sa thải một người hoặc trực tiếp quản lý, giải quyết tình huống đó. Hãy luôn tìm giải pháp đơn giản và trực tiếp nhất để bước qua giai đoạn khủng hoảng.

Lập danh sách

Đầu ngày, hãy lập danh sách những việc bạn cần làm trong ngày. Xem qua danh sách đó và đánh dấu bảy việc quan trọng nhất. Tự hỏi bản thân, "Nếu tôi chỉ có thể làm một việc trong danh sách này ngày hôm nay, tôi sẽ làm việc gì?" Đánh số "1" ở bên cạnh công việc hay nhiệm vụ đó. Lặp lại việc đó đến khi bạn đánh dấu được đủ bảy đầu việc chính cần làm.

Sau đó, bạn hãy tự thúc đẩy bản thân bắt tay vào công việc ngay lập tức, tập trung cao độ cho đến khi hoàn thành. Nếu bạn bị làm phiền hay bị xao nhãng, hãy cố gắng ngay lập tức quay trở lại với việc đang làm. Hành động này luôn mang lại cho bạn kết quả tốt trong công việc ở mọi hoàn cảnh.

Phân loại công việc của bạn

Để tập trung vào những việc được ưu tiên trong thời kỳ khủng hoảng, hãy sử dụng phương pháp phân loại. Phương pháp này được phát triển bởi quân đội Pháp trong Thế chiến I, khi trạm quân y phía sau chiến trường có quá nhiều người bị thương cần

được điều trị. Họ đã giải quyết vấn đề bằng cách chia những người bị thương thành ba nhóm. Nhóm đầu tiên là những người không thể cứu chữa được. Họ được tách riêng ra và sử dụng những liệu pháp khiến họ cảm thấy dễ chịu hơn.

Nhóm thứ hai gồm những người bị thương nhẹ và có thể bình phục nhanh. Nhóm thứ ba là những người cần phải được điều trị ngay để có thể giữ lại tính mạng. Đây là nhóm cần đến sự quan tâm, săn sóc chu đáo của các bác sĩ và y tá.

Trong kinh doanh, bạn cũng nên áp dụng phương pháp này. Hãy tập trung vào những vấn đề bạn cần giải quyết ngay và phớt lờ những vấn đề bạn không thể giải quyết. Đừng lãng phí thời gian vào những trường hợp mà dù có bạn hay không, vấn đề vẫn sẽ được giải quyết. Thay vào đó, bạn cần tập trung ngay vào những vấn đề rất cần đến sự đóng góp của bạn để cứu vãn tình thế.

Điều gì là quan trọng?

Trong lúc đương đầu với khủng hoảng, hãy luôn tự hỏi: Điều gì là quan trọng trong tình huống này? Trong tất cả những gì có thể làm, nếu tôi chỉ làm một điều, mọi việc sẽ như thế nào? Tình huống này cần đến điều gì mà chỉ tôi mới có thể đáp ứng được?

Hai câu hỏi hữu ích nhất để bạn giữ đúng lộ trình là: “Điều gì mà chỉ có tôi mới có thể làm và nếu làm tốt điều đó, tôi có thể tạo ra thay đổi thực sự hay không?” và “Đâu là việc hữu ích nhất mà tôi đang làm?”

Dù câu trả lời của bạn là gì, hãy luôn nhắc nhở bản thân thực hiện công việc theo thứ tự ưu tiên cho đến khi hoàn thiện được chúng. Bằng cách tập trung vào nhóm công việc được ưu tiên nhất, bạn sẽ làm việc năng suất và hiệu quả hơn để đưa bạn và công ty thoát khỏi khủng hoảng.

Hãy hành động

1. Xác định điều chỉ bạn có thể làm được mà nếu làm tốt điều đó bạn sẽ tạo ra được khác biệt thật sự và đưa bạn thoát khỏi tình trạng khủng hoảng.

2. Giảm bớt việc để bắt kịp tiến độ! Điều gì đơn giản, rõ ràng nhất mà bạn có thể làm ngay để không tiếp tục rơi vào trạng thái khủng hoảng?

“Làm những gì bạn có thể, với những gì bạn có, ngay tại nơi bạn đang đứng.”

— Theodore Roosevelt

Chương 13
PHẢN CÔNG!

“Chúng ta không còn là những con rối bị điều khiển bởi những thế lực bên ngoài, tự chúng ta đã là một thế lực mạnh.”

— Leo buscaglia

Khi sự sống còn của doanh nghiệp bị đe dọa, bạn cần bắt đầu suy nghĩ như một nhà lãnh đạo quân sự trong trận chiến. Tình huống thường sẽ rất nghiêm trọng đòi hỏi bạn phải tiến về phía trước, đưa ra những quyết định cứng rắn và thực hiện chúng ngay lập tức.

Những nhà lãnh đạo quân sự hàng đầu đã được nghiên cứu bắt đầu từ những nhà lãnh đạo trong những năm 600 TCN. Qua nhiều thế kỷ, rất nhiều nguyên tắc chiến thuật trong quân đội mang đến chiến thắng và đánh bại kẻ thù đã được xác định và ghi lại. Chúng được truyền đạt cho sinh viên trong các trường quân sự trên thế giới. Bằng việc ứng dụng những nguyên tắc chiến thuật trong quân đội vào cuộc sống và công việc, bạn có thể xoay chuyển tình thế và đạt được những kết quả vượt trội.

Chiến thuật số 1: Xác định rõ mục đích của bạn

Đây là nguyên tắc về mục tiêu. Nó đòi hỏi bạn phải thật rõ ràng về những mục đích bạn muốn và cần để vượt qua khủng hoảng. Trong kinh doanh, việc thực hiện nguyên tắc này thường sẽ tập trung vào những mục tiêu liên quan đến bán hàng, doanh số và dòng tiền. Bạn cần lên kế hoạch, lịch trình và ủy quyền cho đúng người để đạt được mục đích quan trọng nhất của mình. Mỗi người cần thật rõ ràng về những gì họ mong đợi, và họ phải cam kết để thành công, để chiến thắng, dù khủng hoảng có nghiêm trọng đến mức nào.

Chiến thuật số 2: Hành động mạnh mẽ

Đây là nguyên tắc về tấn công. Nó đòi hỏi bạn phải hành động, mạnh mẽ tiến lên để đương đầu với khó khăn và giải quyết vấn đề. Như Napoleontừng nói, "Không chiến thắng lớn nào có được nhờ sự phòng thủ."

Phản xạ tự nhiên khi phải đương đầu với khủng hoảng của bạn luôn là lùi lại, giảm tải, hành động an toàn. Do đó, bạn cần chống lại xu hướng này và dũng cảm tiến bước để kiểm soát tình hình và đương đầu với khó khăn bằng sự kiên định, quyết đoán.

Mỗi khi công ty của tôi gặp vấn đề trong chuyện tiền bạc, câu thần chú của tôi luôn là, "Nếu nghi ngờ, thì đừng nên làm" (When in doubt, sell your way out). Bạn không thể cắt giảm chi phí khi gặp khủng hoảng tài chính. Bạn phải tạo ra doanh thu và cách duy nhất để làm việc đó là bán thứ gì đó cho ai đó. Luôn suy nghĩ theo hướng tạo ra doanh thu từ việc bán hàng. Suy nghĩ tích cực và tập trung vào đó. Tất cả các công ty vực dậy được từ khủng hoảng, như IBM vào năm 1991, đã tự đứng lên bằng cách tập trung tạo doanh thu bán hàng.

Chiến thuật số 3: Tập trung nguồn lực của bạn

Nguyên tắc chiến thuật số 3 là nguyên tắc tập trung. Nó đòi hỏi bạn hội tụ những người giỏi nhất, năng lượng dồi dào nhất và nguồn lực có hạn của bạn vào nơi có khả năng giành được chiến thắng lớn nhất. Tái cơ cấu và tái tổ chức hoạt động tập trung vào những gì bạn giỏi nhất để đưa bạn ra khỏi khủng hoảng nhanh hơn bất kỳ ai.

Chiến thuật số 4: Luôn linh động

Đây là nguyên tắc về mưu kế. Hầu hết các trận đánh thành công đều là kết quả của việc sử dụng mưu kế. Trong kinh doanh, việc thực hiện chiến thuật này đòi hỏi bạn cần áp dụng những thứ mới và nếu nó không thành công, hãy thử những cách khác. Bạn cần linh động và sáng tạo để đạt được mục tiêu. Cân nhắc việc làm những điều hoàn toàn trái ngược với những gì bạn từng làm. Tạo cơ hội cho mọi lựa chọn. Bạn sẽ tồn tại và thành công.

Chiến thuật số 5: Tập trung mọi thông tin có sẵn

Nguyên tắc chiến thuật số 5 là nguyên tắc về tình báo (từng được đề cập trong chương 4). Tình báo có nghĩa là bạn phải tìm ra sự thật về tình huống đang gặp phải. Bạn hãy làm tất cả những gì có

thể để tìm hiểu. Đặt câu hỏi, gọi điện cho mọi người, tìm thông tin trên mạng. Thông tin bạn có càng nhiều và càng chất lượng, bạn càng có thể đưa ra quyết định tốt và hiệu quả.

Chiến thuật số 6: Để mọi người làm việc cùng nhau

Nguyên tắc số 6 để thành công là phối hợp hành động. Đảm bảo mọi người trong nhóm của bạn có chung mục tiêu, giá trị cơ bản và hiểu rõ về nhiệm vụ. Mỗi người cần biết được điều gì đang xảy ra và những người khác đang làm gì. Một trong những nguyên tắc để chiến thắng trong quân sự là bạn không bao giờ được tin vào may mắn hay ước rằng chuyện gì đó sẽ xảy đến. Hy vọng không phải một chiến thuật. Hãy dựa vào bản thân và không kỳ vọng một chiến thắng dễ dàng.

Napoleon từng được hỏi về việc ông có tin vào may mắn trên chiến trường hay không, ông đã trả lời, "Có. Tôi tin vào may mắn. Tôi cũng tin vào vận xui và tôi tin là tôi sẽ luôn gặp nó. Vì vậy, tôi luôn lên kế hoạch dựa vào đó."

Bạn cũng nên làm như vậy. Nếu có một may mắn vụt qua, coi như bạn đã được phù hộ. Tuy nhiên không nên dựa vào đó và hy vọng nó xảy ra.

Chiến thuật số 7: Bạn là lãnh đạo!

Nguyên tắc chiến thuật số 7 là thống nhất mệnh lệnh. mọi người đều phải biết rằng bạn có toàn quyền ra lệnh. Bạn là người chịu trách nhiệm chính. Mọi người phải báo cáo cho bạn và trả lời bạn. Trong những lúc đương đầu với khủng hoảng, bạn cần làm mọi người hiểu bạn đang giữ vai trò lãnh đạo.

Cuối cùng, trong lúc hành động để giải quyết khủng hoảng, yếu tố quan trọng nhất bạn cần có là cam kết dốc toàn lực để thành công, vượt qua khó khăn dù bạn là ai. Chìa khóa để thành công là trực tiếp đối mặt với vấn đề và không ngừng tiến lên. Người ta nói sự táo bạo, mạnh dạn có thể đưa bạn vào nhiều rắc rối, nhưng táo bạo và mạnh dạn hơn lại có thể đưa bạn thoát khỏi vấn đề. Hãy hành động ngay và liên tục cho đến khi bạn thành công.

Hãy hành động

1. Xác định mục tiêu bạn cần đạt được, thường là về tài chính, để đưa bạn thoát khỏi khủng hoảng. Mọi người chắc chắn đều biết rõ mục đích đó.

2. Luôn nhắc nhở bản thân tập trung toàn lực vào mục tiêu đó, tránh tập trung vào những thứ lặt vặt.

“Thành công nói rộng ra dường như là việc vẫn trụ vững khi mọi người đã từ bỏ.”

— William Feather

Chương 14
TẠO RA DÒNG TIỀN

"Hoàn cảnh không tạo nên một con người, chính con người mới tạo ra hoàn cảnh. Chúng ta là những chủ thể tự do và mạnh mẽ hơn bất cứ thứ gì."

— Benjamin disraeli

Thứ quan trọng nhất được cân nhắc trong bất kỳ doanh nghiệp nào đều là tài chính. Nó giống như máu và ôxy cung cấp cho bộ não. Nó tạo ra sự khác nhau giữa sự sống và cái chết, thành công và thất bại của một doanh nghiệp.

Khủng hoảng thường xuất hiện khi có gián đoạn bất ngờ trong dòng tiền đe dọa đến sự tồn vong của doanh nghiệp. Khả năng xử lý gián đoạn trong dòng tiền này chứng tỏ sự thông minh và năng lực lãnh đạo doanh nghiệp của bạn.

Vấn đề tài chính có thể bắt nguồn từ nhiều yếu tố. Dù nguyên do là gì, bạn cần lập tức ý thức và hành động: Giữ bình tĩnh. Tìm kiếm sự thật. Nắm quyền kiểm soát. Cắt giảm tổn thất. Liên lạc thường xuyên với những người quan trọng ở trong và ngoài doanh nghiệp của bạn.

Khi doanh thu giảm đột ngột

Nguyên nhân chính dẫn đến vấn đề tài chính thường bắt nguồn từ bộ phận bán hàng. Sản lượng bán ra cần thiết để bạn tồn tại và phát triển không đạt được vì nhiều lý do. Thông thường, con đường nhanh nhất để vượt qua khủng hoảng về tài chính là bán được nhiều sản phẩm hơn và kiếm tiền ngay lập tức.

Bạn thường phải đương đầu với chuyện tiền bạc khi khách hàng

không thanh toán hoặc không đòi được các khoản phải thu. Chính vì vậy, bạn không thiếu tài sản mà chỉ thiếu tiền mặt. Tuy nhiên, tình huống này vẫn có thể gây nguy hiểm cho bạn.

Đôi khi khoản vay hoặc đầu tư của bạn cũng không đạt được theo đúng lộ trình mong đợi. Các khoản thu, khoản đầu tư của bạn cũng có thể không đến như phán đoán.

Phân tích tình huống của bạn một cách cẩn trọng

Khi phải đương đầu với vấn đề về tài chính, điều đầu tiên bạn nên làm là phân tích vấn đề một cách cẩn trọng. Xác định chính xác bạn đang có bao nhiêu tiền trong tay, ở mọi trạng thái, từ mọi nguồn lực.

Hãy xác định xem trong một tháng tới bạn có thể có được thêm bao nhiêu mà không dựa vào may mắn. Không bao giờ đưa ra giả định. Nếu số tiền liên quan đến sự sống còn của bạn, bạn cần đặt nó lên thứ tự ưu tiên cao nhất và tập trung vào đó. Luôn nhớ rằng, hy vọng không phải là chiến thuật tốt và bạn không bao giờ được tin vào may mắn.

Hãy tính toán xem bạn sẽ tiêu bao nhiêu trong hôm nay, trong vài ngày và vài tuần tới. Như một quá trình chọn lọc, hãy ngăn chặn việc dòng tiền bị rò rỉ bất cứ lúc nào. Cắt mọi khoản chi lãng phí. Chủ nợ và nhà cung cấp có thể tạm thời không hài lòng nhưng họ chỉ phải đối mặt với sự khó chịu, còn bạn phải đối mặt với sự sống còn.

Ngừng mọi khoản chi trừ khoản mục nào thật sự quan trọng để giữ cho công ty của bạn hoạt động, như tiền thuê nhà, tiền điện nước, tiền lương và các khoản thuế. Tất cả những khoản mục khác đều có thể trì hoãn.

Tìm không gian để suy nghĩ

Khi bắt đầu kinh doanh vài năm trước đây, tôi đã quá lạc quan về sản lượng bán hàng mà không để ý đến chi phí. Kết quả là, tôi nhanh chóng tiêu hết tất cả vốn liếng cũng như những khoản vay từ bạn bè. Các cuộc gọi đòi thanh toán dồn dập. Chủ nhà dọa tịch thu xe của tôi. Đó quả thực làmột cơn ác mộng.

Tôi nhận ra doanh nghiệp của mình đang rơi vào khủng hoảng khi nó đang trên bờ vực phá sản và có thể bị mất mọi thứ. Tôi gọi điện hoặc đến gặp từng chủ nợ và giải thích về tình huống của mình. Tôi đề nghị họ kéo dài thời hạn để tôi có thể xoay xở thêm.

Tôi vô cùng ngạc nhiên khi tất cả bọn họ đều rất nhiệt tình và chấp thuận yêu cầu của mình. Trong khoảng thời gian đó, tôi đã có thể bán đủ sản lượng và thu được khoản tiền cần thiết để đưa doanh nghiệp thoát khỏi khủng hoảng.

Đối mặt với vấn đề

Nếu doanh nghiệp của bạn thực sự rơi vào tình huống tuyệt vọng về tài chính, bạn có thể sử dụng các biện pháp bất đắc dĩ. Một lần, khi hết tiền (điều thường xuyên xảy ra khi bạn xây dựng một doanh nghiệp), tôi gọi cho các chủ nợ chính và nói với họ rằng tôi có hai lựa chọn. Tôi có thể tuyên bố phá sản với ngân hàng hoặc có thể thực hiện kế hoạch thanh toán dài hạn với họ. Nếu họ gây áp lực, tôi sẽ tuyên bố phá sản, đồng nghĩa với việc họ sẽ không nhận được bất cứ một đồng nào. Nhưng nếu họ hợp tác với tôi trong vài tháng tới, tôi hứa sẽ trả hết nợ cho họ. Trước những tình huống như vậy, họ sẽ không có lựa chọn nào khác ngoài đồng ý gia hạn để tôi có đủ thời gian cứu vãn doanh nghiệp của mình. Và tôi đã làm được điều đó.

Xây dựng và phát triển một doanh nghiệp tiêu tốn nhiều tiền hơn so với bạn tưởng tượng. Bạn sẽ liên tục gặp phải những chi phí và tổn thất ngoài dự toán. Phải sau vài năm vận hành doanh nghiệp, bạn mới có thể có dòng tiền ổn định và dễ quản lý. Hãy nhớ rằng, "Càng khó khăn thì bạn càng phải cứng rắn."

Tìm nguồn tiền mặt từ bất cứ đâu

Khi gặp khủng hoảng tiền mặt, hãy làm tất cả những gì bạn có thể nhằm tạo ra nguồn tiền trong thời gian ngắn nhất để tồn tại. Có rất nhiều doanh nhân, bao gồm cả tôi, đã tận dụng triệt để nguồn tiền của mình, thậm chí tôi còn từng phải cầm cố chiếc Mercedes của mình để có dủ tiền nuôi doanh nghiệp.

Hãy sáng tạo. Biến mọi thứ có thể thành tiền mặt, ít nhất là tạm thời. Quên đi lòng tự tôn của mình; sẵn sàng cầu xin và vay mượn từ bất cứ ai đang dư dả. Giống như một nhà lãnh đạo quân sự cam kết phải chiến thắng, với tư cách là chủ một doanh nghiệp, bạn phải luôn cam kết để tồn tại.

Cứu Federal Express

Nhiều năm trước đây, khi Fred Smith lập ra Federal Express, công ty gặp khủng hoảng về tài chính trong nhiều năm và cuối cùng đứng trước bờ vực. Ông thậm chí còn không có khả năng trả lương. Những người xung quanh an ủi rằng ông đã chống chọi rất

kiên cường và bây giờ là lúc để từ bỏ. Mọi khoản vay đều đã cạn kiệt, không còn gì có thể làm được nữa.

Lúc đó, Smith đã có một hành động đáng kinh ngạc trong lịch sử kinh doanh Mỹ, ông đã dùng những khoản tiền cuối cùng để đặt chuyến bay đến Las Vegas. Ông vào một sòng bạc, chơi trong suốt 24 giờ và thắng đủ tiền để trả lương và nuôi sống công ty thêm một tháng nữa.

Câu chuyện của Smith nhắc nhở rằng bạn không nên bỏ qua bất cứ phương án nào dù nó có liều lĩnh, vượt quá giới hạn hay có vẻ tuyệt vọng đến đâu, miễn là có thể giải quyết được vấn đề tài chính của bạn.

Hãy hành động

1. Nếu đang đối mặt với khủng hoảng tài chính, hãy ngồi lại phân tích và xác định tình hình tài chính của bạn (bạn đang có bao nhiêu, đang nợ bao nhiêu và có thể lấy tiền từ những nguồn nào).

2. Chuyển đổi tiền mặt bằng mọi cách. Trì hoãn và kéo dài thời gian trả nợ. Cùng lúc đó, đề nghị được thanh toán trước từ những khách hàng hiện tại và tiềm năng mà bạn có.

“Không bao giờ từ bỏ. Không bao giờ!”

— Winston Churchill

Chương 15
CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG CỦA BẠN

“Không có vinh quang nào đạt được trừ khi bạn dám tin rằng ẩn sâu bên trong bạn có tố chất vượt lên trên hoàn cảnh.”

— Bruce barton

Mục đích của kinh doanh là tìm kiếm và giữ chân khách hàng. Rất nhiều người nghĩ rằng mục tiêu của kinh doanh là tạo ra lợi nhuận, nhưng lợi nhuận lại đơn thuần là kết quả của việc thu hút được khách hàng bằng các phương pháp hiệu quả. Các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả và các chủ doanh nghiệp hàng đầu đều tập trung thời gian, trí lực và năng lượng của họ vào việc tìm kiếm khách hàng.

Thước đo thành công duy nhất của một doanh nghiệp là mức độ hài lòng của khách hàng. Bạn càng khiến khách hàng hài lòng với thứ họ muốn và cần với mức giá họ sẵn sàng chi trả, họ càng mua sản phẩm của bạn và giới thiệu cho bạn bè họ nhiều hơn. Chính vì vậy, sự hài lòng của khách hàng là điểm mấu chốt cho mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Bán hàng, lợi nhuận, dòng tiền và sự thành công của doanh nghiệp chính là kết quả trực tiếp từ việc làm hài lòng khách hàng tương ứng với lợi nhuận bạn có được. Khi đâm đầu vào khủng hoảng, làm hài lòng khách hàng là mấu chốt để bạn tồn tại.

Khách hàng luôn đúng

Có hai nguyên tắc thành công trong kinh doanh liên quan đến khách hàng. Nguyên tắc thứ nhất, “Khách hàng luôn đúng”.

Nguyên tắc thứ hai, “Nếu còn nghi ngờ, hãy xem lại điều một.”

Khi nói “khách hàng luôn đúng” nghĩa là những gì khách hàng muốn, cần, yêu cầu và sẵn sàng trả tiền sẽ quyết định hoạt động của doanh nghiệp. Khách hàng có thể ích kỷ, đòi hỏi, hay thay đổi và không trung thành, nhưng họ luôn đúng. Bạn có thể nghĩ họ sai trong một vài trường hợp, nhưng nếu bạn để tuột mất họ, thì chính bạn mới là người sai.

Vì vậy, khách hàng giống như một mục tiêu đang di chuyển, bạn cần liên tục xác định, điều chỉnh sản phẩm và hoạt động để thỏa mãn họ, hoặc sẽ để tuột họ.

Khách hàng có quyền lựa chọn

Khách hàng có 3 quyền lựa chọn trên thị trường:

· Họ có thể mua của bạn.
· Họ có thể mua của người khác.
· Họ có thể mua cả hai.

Mục tiêu được ưu tiên nhất trong bán hàng là khiến mọi người mua sản phẩm/dịch vụ của bạn hơn là của đối thủ. Sau đó, bạn phải chăm sóc họ thật tốt để họ quay lại mua và cuối cùng, họ có thể giới thiệu sản phẩm của bạn cho bạn bè của họ.

Hầu hết các doanh nghiệp thành công đều xuất phát từ việc phát triển danh tiếng trên thị trường để khách hàng chia sẻ với những người khác về sự hài lòng khi mua sản phẩm của bạn. Đây gọi là quảng cáo truyền miệng (word-of-mouth advertising) và cũng là hình thức quảng cáo hiệu quả nhất tồn tại đến ngày nay.

Khi chăm sóc khách hàng chu đáo, bạn chắc chắn sẽ thành công. Khách hàng sẽ nhiệt tình tư vấn cho người quen của họ mua sản phẩm của bạn. Bạn có thể chứng minh mình đang vận hành doanh nghiệp tốt đến đâu thông qua việc xác định số lượng khách hàng quay trở lại với bạn bằng số đơn hàng bạn nhận được từ việc giới thiệu.

Trở lại với những giá trị cơ bản

Nếu doanh số bán hàng đang đi xuống, bạn cần lùi lại và phân tích công việc kinh doanh của mình theo bốn lĩnh vực chủ chốt (như đã đề cập ở chương 11): chuyên môn hóa, khác biệt hóa, phân khúc thị trường và khách hàng mục tiêu.

Đầu tiên, bạn cần xác định rõ lĩnh vực chuyên môn của mình. Xu hướng chung của các công ty là phân bổ nguồn lực, dàn trải năng lượng trên quy mô rộng hơn là tập trung vào lĩnh vực chuyên môn nơi họ có nhiều khả năng thành công hơn. Ba mảng chính bạn cần xác định trong chuyên môn hóa là đối tượng khách hàng, dòng sản phẩm và dịch vụ hoặc phân vùng địa lý. Chuyên môn của bạn là ở mảng nào?

Chìa khóa thứ hai là phân tích để xác định điểm khác biệt. Đây là đặc tính và công dụng của sản phẩm hay dịch vụ có thể khiến nó trở nên vượt trội và đáng trông đợi hơn bất kỳ sản phẩm, dịch vụ nào của các đối thủ khác. Bạn cần xác định rõ bạn có thể làm gì cho khách hàng mà không ai khác làm được, sau đó xây dựng lại các kế hoạch marketing, quảng cáo và bán hàng xoay quanh nó.

Tập trung vào triển vọng khả quan nhất của bạn

Chìa khóa thứ ba để tăng sản lượng bán hàng là phân khúc thị trường. Điều này đòi hỏi bạn phải xác định đối tượng khách hàng lý tưởng và thị trường mục tiêu. Bạn phải biết rõ dạng khách hàng đặc trưng sẽ đánh giá cao những gì bạn làm trong lĩnh vực chuyên môn của bạn. Đây là những người sẽ mua sản phẩm và dịch vụ của công ty bạn nhanh nhất.

Cuối cùng, một khi đã xác định rõ lĩnh vực chuyên môn, khác biệt và phân khúc của mình, bạn cần tập trung và chỉ chú trọng vào đối tượng khách hàng sẵn sàng chi trả cho bạn nhất. Tất cả vấn đề về sản lượng bán hàng và marketing của bạn đều là kết quả của việc đi chệch hướng so với 4 nguyên tắc cơ bản trên.

Làm việc trực tiếp nhiều hơn

Hầu hết giai đoạn khủng hoảng trong doanh nghiệp đều bắt nguồn từ việc bán hàng, sụt giảm sản lượng, doanh thu và dòng tiền. Giải pháp cho các vấn đề này là bán ra với số lượng lớn, hoặc nhanh chóng đẩy mạnh sản lượng bán và gia tăng dòng tiền. Khi lo ngại, hãy bán ra chính mình. Albert Einstein từng nói “Không có gì xảy ra cho đến khi có thứ gì đó di chuyển”. Trong kinh doanh, bạn có thể nói, “Không có gì xảy ra cho đến khi có người bán thứ gì đó cho người khác”.

Áp dụng nguyên tắc 80/20 trong hoạt động bán hàng. Dành 80% thời gian để làm việc trực tiếp với những khách hàng tiềm năng mới và 20% thời gian cho những thứ còn lại. Trừ khi bạn có cửa hàng bán lẻ mở vào những khung giờ cụ thể, nếu không, bạn sẽ

thấy hầu hết nhân viên kinh doanh đều làm những việc không liên quan trong phần lớn thời gian. Bạn có thể tăng doanh số, doanh thu và lợi nhuận bằng cách tăng gấp hai, gấp ba lần lượng thời gian liên hệ trực tiếp với những người có thể mua sản phẩm của bạn.

Trả lời câu hỏi của khách hàng

Khách hàng luôn muốn biết câu trả lời cho hai câu hỏi cơ bản liên quan đến sản phẩm và dịch vụ của bạn: "Tại sao tôi nên mua sản phẩm hay dịch vụ này?" và "Tại sao tôi lại nên mua nó từ bạn?" Bạn phải trả lời những câu hỏi đó một cách ngắn gọn và nhanh chóng (trong khoảng 25 từ hoặc ít hơn trong 30 giây đầu tiên) khi thuyết phục họ.

Sau đó, khách hàng sẽ cần câu trả lời cho 4 câu hỏi tiếp theo, đó là: Bạn bán giá bao nhiêu? Tôi sẽ nhận được gì? Sau bao lâu tôi sẽ nhận được nó? Làm sao để chắc chắn tôi sẽ nhận được những gì bạn nói với số tiền tôi bỏ ra? Nếu không trả lời được những câu hỏi này một cách thỏa đáng, bạn sẽ không bán được hàng.

Hỏi những câu hỏi kinh doanh cơ bản

Chỉ có duy nhất một câu hỏi lớn trong lĩnh vực bán hàng mà bạn có thể sử dụng cho toàn bộ sự nghiệp sau này trong kinh doanh với sản phẩm và dịch vụ của bạn, đó là: Chính xác thì bạn đang bán cái gì, bán cho ai và bán bởi ai; nó sẽ được bán như thế nào, giá cả ra sao, ai sẽ chi trả; nó được sản xuất, vận chuyển như thế nào với dịch vụ ra sao?

Khả năng trả lời từng câu hỏi nhỏ trong câu hỏi chính và đưa câu trả lời vào bản thuyết trình bán hàng và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chính là chìa khóa để bán hàng thành công. Tuy nhiên, một điều đáng ngạc nhiên là rất nhiều chủ doanh nghiệp chưa từng xem xét nghiêm túc hay thậm chí không nắm rõ vấn đề này.

Cần nhắc lại là: Kinh doanh thành công đến từ doanh số cao. Cách nhanh nhất để vượt qua khủng hoảng là tập trung cao độ vào việc đầu tư nhiều hơn, chất lượng hơn trong việc bán hàng và khai thác nhiều khách hàng hơn.

Hãy hành động

1. Xác định sản phẩm, dịch vụ bán chạy nhất và mang lại lợi nhuận cao nhất; tập trung vào nhân sự giỏi để bán ra nhiều sản

phẩm hơn.

2. Xem lại quy trình và phương pháp bán hàng. Tìm cách cải thiện để dịch vụ tốt hơn và thuyết phục hơn.

“Có những thứ không thể đạt được bằng sự chăm chỉ và những kĩ năng. Thành quả được tạo ra không phải bởi việc phô trương sức mạnh mà phải bằng sự kiên trì.”

— Samuel Johnson

Chương 16
KÝ NHIỀU HỢP ĐỒNG HƠN

“Nơi bạn thực sự chiến thắng chính là trong suy nghĩ của bản thân.”

— Maxwell maltz

Điều kỳ diệu là có rất nhiều doanh nghiệp thất bại dù họ có hệ thống với vô vàn khách hàng sẵn sàng mua nhưng chưa ký hợp đồng. Chìa khóa để kinh doanh tốt là khả năng chốt hợp đồng, thuyết phục đối tác tiềm năng chấp nhận đề nghị của bạn, ký hợp đồng và thanh toán.

Khi thấy mình đang đứng trong giai đoạn khủng hoảng, khi tình hình tài chính u tối và bạn có nguy cơ phá sản, giải pháp lâu dài duy nhất là tăng doanh số và doanh thu càng nhanh càng tốt. Khi IBM gặp khó khăn vào đầu những năm 1990, họ đã dạy hàng ngàn kĩ sư của mình kỹ năng bán hàng, đẩy họ ra tiếp xúc với khách hàng như một nhân viên kinh doanh. Chỉ trong vòng một năm, công ty đã xoay chuyển được tình thế.

Không còn cách nào khác

Khi tình hình tài chính của bạn không hề khả quan, bạn không thể cắt giảm chi phí hơn được nữa để phục hồi khả năng thanh toán. Không một doanh nghiệp nào có thể thành công chỉ với việc cắt giảm chi phí, vậy nên bạn cần kêu gọi nhiều khách hàng hơn và ký được nhiều hợp đồng hơn.

Mỗi doanh nghiệp phải bắt đầu với ý tưởng về sản phẩm hoặc dịch vụ mà mọi người muốn, cần và sẵn sàng trả tiền cho nó. Một doanh nghiệp mới muốn đi vào hoạt động cần có một người có kinh nghiệm và thế mạnh trong kinh doanh và bán hàng. Đó

thường là chủ doanh nghiệp hoặc đôi khi là những nhân viên có thâm niên. Công ty Hewlett-Packard được thành lập bởi hai người bạn thân, William Hewlett và David Packard, Hewlett là trụ cột về kỹ thuật còn Packard là chuyên gia về marketing bán hàng. Hewlett đã phát triển rất nhiều thiết bị, phần mềm, ứng dụng, để Packard mang đi bán. Đây là mô hình hợp tác kinh điển trong lịch sử kinh doanh.

Nghệ thuật và khoa học.

Bán hàng vừa là một môn nghệ thuật, vừa là một môn khoa học, có phương pháp và quy trình. Chúng ta có quy trình bán hàng gồm bảy bướcnhư sau:

1. Khảo sát

2. Thiết lập mối quan hệ và sự tin tưởng

3. Xác định nhu cầu khách hàng

4. Trình bày về sản phẩm và dịch vụ

5. Phản biện

6. Chốt đơn hàng

7. Thuyết phục khách hàng tiếp tục mua và giới thiệu sản phẩm

Bạn cần thực hiện các bước trên theo đúng trình tự, nếu thực sự muốn bán hàng liên tục.

Bạn cần người ở bên

Để tồn tại và phát triển, mọi doanh nghiệp cần có ít nhất một người thực sự có năng khiếu bán hàng. Họ cần tập trung toàn lực vào việc bán hàng. Bạn có thể có sản phẩm hoặc dịch vụ tốt nhất thế giới, được hỗ trợ bởi công ty và cá nhân giỏi nhất thế giới, nhưng nếu người đó không nỗ lực hết mình để bán sản phẩm, doanh nghiệp của bạn sẽ không thể phát triển.

Trong giai đoạn cuối thập niên 1990, sự ra đời của “dot-com” đã dẫn đến sự thành lập của các công ty với trị giá hàng tỷ đô-la. Những doanh nhân dày dạn kinh nghiệm như Warren Buffett đã từ chối đầu tư vào những công ty đó. Họ nhìn thấy vấn đề của mô hình đó là không ai bán bất cứ thứ gì hay sẵn sàng trả tiền cho bất cứ thứ gì. Hàng trăm triệu đô-la được đầu tư nhưng không tạo ra

doanh thu. Khi mọi thứ đã ổn định, 95% "dot-com" (các công ty công nghệ) đã trở thành "dot-bombs" (các công ty công nghệ bị phá sản) và các nhà đầu tư đều thua lỗ.

Luyện tập phương pháp 100 cuộc gọi

Nếu doanh nghiệp của bạn đang trải qua điểm khủng hoảng vì doanh số bán ra thấp, có một cách nhanh chóng, hiệu quả, đã được kiểm chứng để xoay chuyển tình hình. Đó chính là bước ra và nói chuyện với 100 khách hàng tiềm năng càng nhanh càng tốt. Coi đó như một trò chơi. Đặt nó làm mục tiêu. Đừng lo lắng về việc có ai mua ngay lúc đó hay không. Thay vào đó, tập trung vào các hoạt động bán hàng. Bắt đầu sớm, làm việc chăm chỉ và tăng ca nếu cần, đặt ra mục tiêu nói chuyện trực tiếp với 100 khách hàng tiềm năng trong thời gian ngắn nhất có thể.[7]

Nếu bạn có nhiều nhân viên bán hàng, hãy gặp họ trước khi bắt đầu một ngày làm việc và khi kết thúc giờ làm. Đặt mục tiêu cụ thể cho từng người trong ngày mới và đánh giá tiến độ vào cuối ngày. Hãy khiến tất cả đều bận rộn với công việc được giao để họ không có thời gian lo lắng về bất cứ điều gì.

Nếu làm được điều này, thực tế tôi đã tư vấn phương pháp này cho các công ty khách hàng của mình trong suốt 25 năm, bạn sẽ thấy việc kinh doanh được cải thiện một cách đáng kinh ngạc. Tinh thần của mọi người sẽ tăng lên đáng kể. Doanh số bắt đầu tăng lên. Tài khoản ngân hàng của bạn sẽ được lấp đầy. Toàn bộ công ty sẽ xoay chuyển được tình thế nếu mọi người đều cam kết thực hiện 100 cuộc gọi trực tiếp nhanh nhất có thể.

Chốt đơn hàng

Bước thứ 6 trong quy trình bán hàng là "chốt đơn hàng". Công ty tốt nhất và có thu về nhiều lợi nhuận nhất là công ty có những nhân viên bán hàng đủ kinh nghiệm để chốt được hợp đồng. Những công ty đang gặp khó khăn cũng có thể có những sản phẩm nổi trội và nhiều nhân viên bán hàng hơn, nhưng chỉ vì sợ thất bại và bị từ chối, họ đã dừng việc thuyết phục khách hàng mua sản phẩm của mình. Đừng để điều này xảy ra với công ty của bạn.

Có 3 cách để tăng doanh số. Đầu tiên, bạn có thể bán hàng trực tiếp nhiều hơn cho khách hàng mua lẻ. Thứ hai, bạn có thể tìm kiếm các đơn hàng lớn và doanh thu lớn hơn với từng khách hàng. Thứ ba, bạn có thể thuyết phục khách hàng mua nhiều hơn

và thường xuyên hơn. Cả ba phương thức đều cần đến một người có thể chốt được hợp đồng.

Quay lại với "nguồn nước"

Lượng khách hàng được bạn làm thỏa mãn trong thời điểm hiện tại chính là nguồn khách hàng sẽ quay trở lại mua và giới thiệu sản phẩm của bạn cho những người khác. Khi đối mặt với khó khăn về tài chính dẫn đến sụt giảm doanh số, bạn nên ngay lập tức liên lạc với những khách hàng tiềm năng nhất trong quá khứ và mời họ quay trở lại để mua. Như thường lệ, bạn sẽ nhanh chóng giải quyết được vấn đề tài chính của mình bằng cách khiến những khách hàng này mua và giới thiệu sản phẩm của bạn cho bạn bè họ.

Khi cần tăng nhanh doanh số, bạn luôn phải đặt bán hàng làm mục tiêu cấp bách nhất. Hãy thuyết phục khách hàng của bạn mua hàng ngay hôm nay. Nếu cần thiết, hãy cắt giảm chi phí, giảm giá, khuyến mại, thêm dịch vụ gia tăng, hay đưa ra thêm những động lực và yếu tố thu hút – bất cứ thứ gì bạn có thể nghĩ ra để khiến mọi người mua hàng của bạn một cách nhanh chóng.

Bán ra nhiều hơn cho mỗi khách hàng

Với mỗi đơn hàng, hãy tìm cách để gia tăng số lượng, hoặc dẫn dắt khách hàng mua từ sản phẩm này đến sản phẩm khác. Luôn tìm cơ hội để bán hàng theo chuỗi, khiến khách hàng mua thêm các sản phẩm liên quan từ sản phẩm chính vừa mua, giống như việc bán kèm áo sơ mi và cà vạt cho một người vừa mua áo vest.

Điều quan trọng nhất bạn có thể làm là tập trung đào tạo nhiều hơn và tốt hơn cho những nhân viên bán hàng, bao gồm cả bạn. Không có số tiền đầu tư vào đào tạo nào lại bằng được với khoản doanh thu bạn mất đi hằng tháng bởi nhân viên của bạn không được đào tạo đúng cách.

Luôn có nhiều thứ để học

Một khách hàng của tôi đã mua cho nhân viên bán hàng hàng đầu của mình bộ CD Tâm lý bán hàng làm quà Giáng sinh vài năm trước. Anh ta cảm thấy bị xúc phạm và nói: "Tôi là nhân viên bán hàng giỏi nhất công ty trong nhiều năm qua. Tại sao anh lại tặng tôi bộ CD đào tạo về bán hàng?"

Người chủ đó đã trả lời, "Luôn có nhiều thứ để học và cải thiện. Nếu anh cải thiện doanh số của mình nhờ một chương trình học

qua đĩa, nó sẽ có lợi cho cả hai chúng ta."

Đáng ngạc nhiên là, trong vòng 12 tháng, nhờ việc nghe và làm theo những hướng dẫn trong chương trình, nhân viên bán hàng đó đã tăng thu nhập hơn 70.000 đô-la và tăng doanh số cho công ty hơn 1 triệu đô-la.

Nhanh chóng tăng doanh số bán hàng

Cách nhanh nhất để tăng doanh số bán hàng là nâng cao chất lượng đội ngũ bán hàng qua việc đào tạo liên tục. Với kinh nghiệm làm việc cùnghơn 1000 công ty của tôi, bạn sẽ nhận lại được gấp 10, 20, 50, thậm chí 100 lần giá trị của các buổi tập huấn bán hàng bằng việc tăng doanh thu trong vòng 12 tháng. Nhân viên bán hàng mà tôi vừa nhắc đến đã tăng thu nhập cá nhân gấp 1.000 lần con số 70 đô-la chi trả cho chương trình đào tạo qua bộ CD.

Từ khóa quan trọng nhất trong bán hàng là "đề nghị". Đề nghị liên tục. Đề nghị một buổi hẹn. Đề nghị một quyết định. Đề nghị một đơn hàng. Đề nghị khách hàng quay trở lại mua hoặc mua nhiều hơn. Đề nghị giới thiệu sản phẩm. Đề nghị một cách lịch sự, tôn trọng. Nhưng không bao giờ được e ngại việc đưa ra đề nghị.

Đáng ngạc nhiên là có nhiều vấn đề trong kinh doanh có thể được giải quyết nhanh chóng, dễ dàng và đơn giản bằng việc đề nghị khách hàng mua sản phẩm, tiếp tục mua và giới thiệu cho bạn bè.

Hãy hành động

1. Đánh giá công việc kinh doanh của bạn và của mỗi nhân viên bán hàng bằng cách đưa ra thang điểm từ 1 đến 10 dựa trên 7 bước quan trọng để bán hàng. Tất cả mọi người cần cải thiện phần yếu nhất của mình trong các bước đó.

2. Bắt đầu phương pháp 100 cuộc gọi đến những khách hàng tiềm năng nhanh nhất. Đừng lo lắng về việc bạn có bán được hay không, chỉ cần tập trung vào con số.

"Để **đạt được lợi nhuận mà không gặp rủi ro, có được kinh nghiệm mà không gặp nguy hiểm và gặt hái được thành quả mà không phải làm việc là điều bất khả, giống như việc sống mà không cần được sinh ra.**"

— A. P. Gouthey

Chương 17
ĐƠN GIẢN HÓA MỌI CHUYỆN

“Làm phức tạp hóa mọi chuyện dễ hơn việc đơn giản hóa nó rất nhiều.”

— Meyer’s law

Bạn thường bị quá tải với việc có quá nhiều thứ để làm và quá ít thời gian dành cho chúng. Trong thời kỳ khủng hoảng, bạn sẽ thường xuyên phải bơi trong lượng công việc lớn hơn rất nhiều. Tình huống này gần như khiến bạn không thể giữ được trạng thái bình tĩnh và kiểm soát cần thiết để tránh sự hỗn loạn cũng như thất bại.

Bận cần đơn giản hóa cuộc sống cá nhân và công việc bằng mọi cách. Điều này sẽ giúp ích cho bạn để vượt qua điểm khủng hoảng.

Đơn giản hóa quy trình bằng cách xác định giá trị chủ chốt của mình. Người ta nói rằng mọi vấn đề trong cuộc sống của con người đều có thể giải quyết bằng việc quay về với giá trị cốt lõi. Vậy giá trị cốt lõi của bạn là gì? Đâu là lúc tách bạn khỏi những giá trị đó? Bạn rất dễ bị quá tải và mất kiểm soát với những vấn đề đang đối mặt. Để cân bằng nó, bạn cần dừng lại và tự hỏi: “Giá trị cốt lõi của tôi là gì?”

Bạn thật sự quan tâm đến cái gì? Bạn sẽ thực hiện điều gì nếu biết mình chỉ còn sống được 6 tháng nữa? Phần quan trọng nào trong tình huống hiện tại của bạn sẽ không thật sự là vấn đề trong những thời điểm bình thường? Hãy mở rộng tầm nhìn hơn nữa.

Cân nhắc câu hỏi lớn nhất

Tự hỏi bản thân một câu hỏi lớn: “Tôi thật sự muốn làm gì với cuộc đời mình?”

Khi 2.500 công dân 100 tuổi của thế giới được phỏng vấn, họ đều nói họ ước có nhiều thời gian để nhìn lại và suy ngẫm về việc họ thật sự muốn gì trong cuộc sống, hơn việc chỉ đơn giản là hành động và phản ứng lại trong suốt cuộc đời. Vì vậy, bạn nên bắt đầu suy nghĩ về câu hỏi này càng sớm càng tốt.

Đặt mục tiêu lớn nhất là giữ đầu óc thanh thản. Không nên để bất cứ thứ gì hủy hoại sức khỏe tâm sinh lý của bạn trên chặng đường dài. Một khi bạn đã đặt ra mục tiêu đó, hãy sắp xếp cuộc sống của bạn dựa trên nó. Tránh tự khiến mình trở nên lo lắng, buồn bã về bất cứ việc gì xung quanh. Bạn sẽ thấy đó là tính cách rất đáng quý trong suốt thời gian khủng hoảng.

Luyện phương pháp 10 mục đích

Đây là cách dễ dàng để đơn giản hóa mọi chuyện và để quyết định bạn thật sự muốn gì. Lấy một tờ giấy và viết ra 10 mục tiêu bạn muốn hoàn thành trong năm tới hoặc vào lúc nào đó trong tương lai có thể dự đoán trước. Tự hỏi bản thân: “Nếu tôi có thể đạt được bất kỳ mục tiêu nào trong vòng 24 giờ, đâu là mục tiêu sẽ có ảnh hưởng tích cực nhất lên cuộc sống của tôi?”

Dù câu trả lời là gì, hãy đánh dấu vào mục tiêu đó và đặt nó làm mục tiêu chính của bạn.Từ đó, tổ chức quản lý thời gian và hoạt động của bạn xung quanh nó. Đặt hạn chót để đạt được mục tiêu, nếu cần thiết, đặt các thời hạn thay thế ngắn hơn. Lên danh sách mọi thứ bạn có thể làm để đạt được mục tiêu. Sắp xếp theo thứ tự ưu tiên và liên tục. Xác định thứ tự quan trọng của các điều trong danh sách mục tiêu đó.

Xác định bạn cần phải làm gì trước khi làm điều gì đó khác. Lên kế hoạch với danh sách hoạt động đã được sắp xếp theo thứ tự ưu tiên và liên tục. Bạn sẽ kiểm soát được tình hình.

Hành động liên tục

Một khi đã có mục tiêu chính và kế hoạch được vạch ra trên giấy, bước tiếp theo bạn cần làm là thực hiện kế hoạch đó. Hãy hành động. Làm bất cứ điều gì. Chỉ tập trung hành động liên tục mỗi ngày xoay quanh mục đích chính đó.

Nghĩ về nó mỗi sáng. Liên tục hình dung ra mục tiêu đó như thể nó đã được thực hiện. Nghĩ về nó cả ngày, ngay cả trong lúc ngủ.

Việc tập trung toàn lực vào một mục tiêu sẽ tạo ra ý thức về hành động có trật tự, rõ ràng, giúp bạn tiến nhanh hơn đến việc đơn giản hóa và đạt được thành tựu lớn hơn.

Tưởng tượng ra 20 triệu đô-la

Đây là một cách khác để đầu óc được thanh thản và đơn giản hóa cuộc sống của bạn. Hãy tưởng tượng bạn đã có trong tay 20 triệu đô-la. Nhưng đến hôm nay, bạn lại biết được rằng bạn mắc phải một căn bệnh không thể cứu chữa và chỉ còn sống được vài năm. Câu hỏi là: Nếu bạn có 20 triệuđô-la trong tài khoản và vài năm để sống, bạn sẽ đơn giản hóa cuộc sống như thế nào? Đâu là thứ quan trọng nhất với bạn, và đâu là thứ ít quan trọng nhất?

Tưởng tượng rằng bạn có thể làm, có, hay trở thành bất cứ thứ gì. Tưởng tượng rằng bạn có tất cả tiền, thời gian, kiến thức, kinh nghiệm, bạn bè và những mối quan hệ. Tưởng tượng rằng bạn không gặp phải vấn đề hay khó khăn nào. Bạn sẽ làm gì để thay đổi tình trạng hiện tại?

4 cách để thay đổi cuộc sống

Thực tế, chỉ có 4 cách để thay đổi cuộc sống cá nhân và công việc của bạn:

1. Làm nhiều hơn một việc nào đó. Bạn nên làm điều gì để cải thiện cuộc sống và công việc của mình?

2. Làm ít đi những việc còn lại. Bạn nên bớt làm những gì để đơn giản hóa và kiểm soát được cuộc sống, công việc của mình?

3. Bắt đầu làm gì đó mới. Bạn cần làm gì để kiểm soát và xử lý vấn đề, vượt qua trở ngại và đạt được mục tiêu? Bạn cần làm gì ngay để bắt đầu thực hiện hoạt động, nhiệm vụ mới? Thông thường, chỉ một bước đơn giản khi bắt đầu thực hiện hướng đi và mục tiêu mới đã có thể ngay lập tức đơn giản hóa cuộc sống của bạn.

4. Tạm ngừng làm một số việc. Có rất nhiều việc bạn đang làm có nghĩa trong quá khứ, nhưng ở hiện tại lại là trở ngại cho sự sáng tạo. Đôi khi, bạn có thể tiết kiệm hằng giờ trong ngày hay trong tuần chỉ bằng việc ngừng một vài hoạt động.

Loại bỏ những việc không quan trọng

Cách duy nhất để bạn có thể kiểm soát thời gian và đơn giản hóa cuộc sống là ngừng làm một vài việc. Đây là điều quan trọng trong

lúc gặp khủng hoảng.

Đặt thứ tự ưu tiên đồng nghĩa với việc đặt thứ tự không ưu tiên. Thứ tự không ưu tiên là những việc bạn cần ngừng làm để có thêm thời gian làm nhiều việc khác quan trọng hơn cho bạn và tương lai của bạn. Với mỗi danh sách việc cần làm, bạn cần có song song danh sách việc không được làm.

Một khách hàng của tôi nhận ra anh ta đã dành nhiều giờ trong ngày để xử lý hàng trăm e-mail, anh ta bèn giao việc lọc e-mail cho thư ký của mình. Sau đó, họ phát hiện rằng anh ta không cần đọcđến 95% số e-mail đó. Anh ta nói với tôi với giọng rất ngạc nhiên rằng anh ta đã tiết kiệm đượ c23 giờ mỗi tuần chỉ bằng việc sắp xếp, ủy nhiệm và xử lý e-mail một cách tốt hơn.

Thay đổi cách phân phối thời gian của bạn

Sự thật là bạn không thể tiết kiệm được thời gian. Bạn chỉ có thể sử dụng nó theo cách này hay cách khác. Bạn chỉ có thể phân bổ lại thời gian từ những hoạt động mang lại giá trị thấp sang những hoạt động mang lại giá trị cao hơn. Thay vì làm nhiều việc hơn, bạn cần làm ít việc hơn nhưng phải là những việc có giá trị cao hơn.

Một cách khác để đơn giản hóa cuộc sống là cải tổ các hoạt động của bạn. Điều đó có nghĩa là tìm cách giảm thiểu, làm súc tích và củng cố các bước trong quy trình hoạt động kinh doanh chính. Ủy nhiệm tối đa cho những người có thể hoàn thành công việc thay bạn. Thuê ngoài mọi hoạt động có thể từ các công ty khác. Loại bỏ mọi hoạt động tạo giá trị thấp hoặc không mang lại giá trị. Tìm cách tích hợp nhiều nhiệm vụ vào một công việc và làm tất cả trong một lần.

Xác định mức lương theo giờ của bạn

Cách tốt để đơn giản hóa cuộc sống là nghĩ về mức lương theo giờ của bạn. Bạn có thể hay muốn kiếm được bao nhiêu trong một giờ? Ví dụ, nếu mục tiêu thu nhập hàng năm của bạn là 50.000 đô-la, chia cho 2.000 giờ làm việc trung bình mỗi năm. Như vậy, mức lương theo giờ của bạn là 25đô-la. Nếu đó là mục tiêu thu nhập của bạn, hãy từ chối làm những gì không mang lại cho bạn 25 đô-la/giờ. Không làm những việc chỉ mang lại cho bạn 5 đến 10 đô-la một giờ. Tôn trọng và làm theo tiêu chuẩn này, bạn sẽ có thể đơn giản hóa cuộc sống một cách nhanh chóng.

Trước khi bắt đầu một việc gì, hãy luôn tự hỏi: “Nếu không làm

được việc này thì sao?" Nguyên tắc là: Nếu không cần phải làm ngay, thì hãy tạm gác lại, hoãn lại những việc bạn có thể làm trong tương lai, như vậy bạn sẽ có thêm thời gian để suy nghĩ và hành động cho hiện tại.

Chuẩn bị trước kế hoạch

Bạn có thể đơn giản hóa cuộc sống bằng cách lên kế hoạch trước theo từng tháng. Bạn cũng có thể lên kế hoạch cho tuần sau vào cuối tuần trước hoặc theo ngày vào mỗi tối.

Phương pháp lên kế hoạch theo ngày rất đơn giản. Hãy bắt đầu lên danh sách mọi việc bạn phải làm trong ngày tiếp theo. Sắp xếp theo thứ tự ưu tiên. Đánh số 1 bên cạnh việc quan trọng nhất, số 2 cho việc quan trong tiếp theo cho đến khi bạn xác định được 7 nhiệm vụ quan trọng nhất.

Khi bắt đầu làm việc vào sáng hôm sau, hãy làm việc số 1 trước và tập trung vào nó. Dành toàn lực để giải quyết việc đó, tập trung cao độ vào việc quan trọng nhất ngay lúc đó. Nếu bị phân tâm, bạn hãy lấy lại tinh thần và quay lại với việc đó càng nhanh càng tốt. Áp dụng cách giải quyết từng việc với các công việc khác trong danh sách của bạn. Quyết định chỉ tập trung vào danh sách công việc quan trọng sẽ giúp bạn đơn giản hóa cuộc sống và tăng năng suất làm việc.

Gác lại mọi thứ

Khi về nhà, cách tốt nhất để đơn giản hóa cuộc sống là gác lại mọi thứ. Thông thường, mọi người về nhà sẽ ngay lập tức bật tivi. Trên đường về, họ thường nghe radio. Đầu óc không bao giờ được nghỉ ngơi.

Nhưng khi tạm gác lại mọi thứ, bạn sẽ có một khoảng yên tĩnh để đầu óc thư giãn và tỉnh táo. Khoảng yên tĩnh này sẽ giúp bạn bắt đầu suy nghĩ tốt hơn, hiệu quả và rõ ràng hơn. Bạn sẽ trở nên thoải mái và bình tĩnh hơn, cảm thấy năng suất và hiệu quả hơn.

Làm những việc ưu tiên trước

Đặc biệt, hãy đặt các mối quan hệ của bạn lên đầu. Dành thời gian riêng với vợ (chồng) hoặc con cái của bạn. Khi bạn ngồi vào bàn ăn tối, hãy tạm gác lại mọi thứ. Đừng bật tivi khi nói chuyện với những người quan trọng trong cuộc đời bạn.

Hãy chăm sóc tốt sức khỏe của bạn. Ăn uống điều độ và đúng giờ.

Uống nhiều nước. Tập thể dục 30 phút mỗi ngày. Nghỉ ngơi nhiều, đặc biệt trong thời gian khủng hoảng.

Cuối cùng, hãy nhớ rằng: Khi cảm thấy không có đủ thời gian để nghỉ ngơi và đơn giản hoá cuộc sống cũng chính là lúc bạn cần thời gian để làm những việc trên. Bạn là tài sản đáng quý nhất. Hãy chăm sóc bản thân thật tốt.

Trong câu truyện Cáo và Nhím, Isaiah Berlin nói rằng con cáo thông minh vì nó biết nhiều thứ, nhưng con nhím thông minh hơn vì nó biết nhiều về một thứ quan trọng. Thứ quan trọng duy nhất bạn cần biết và làm trong giai đoạn khủng hoảng là đơn giản hóa cuộc sống. Việc đó sẽ cho bạn không gian để giải quyết bất cứ vấn đề nào trong cuộc sống.

Hãy hành động

1. Tạo danh sách 3 đến 5 việc quan trọng nhất trong cuộc sống và dành tối đa thời gian cho chúng.

2. Tạo danh sách 10 mục tiêu, chọn ra điều quan trọng nhất và tập trung vào nó mỗi ngày cho đến khi đạt được.

“Bạn cần dũng cảm, và sự dũng cảm là khả năng đi từ thất bại này đến thất bại khác mà không bị mất đi nhiệt huyết.”

— Winston Churchill

Chương 18
TIẾT KIỆM NĂNG LƯỢNG

“Thành công lớn và cao quý nhất là việc bình thản trong tâm hồn, hưởng thụ, cảm thấy hạnh phúc và những điều này chỉ đến với người tìm được công việc mình thật sự yêu thích.”

— Napoleon hill

Khi trải qua những lúc khủng hoảng trong công việc hoặc trong cuộc sống cá nhân, bạn phải ưu tiên đặc biệt đến sức khỏe, tâm lý và cảm xúc của mình. Trong lúc khủng hoảng, bạn sẽ thường xuyên bị quá tải bởi áp lực, cùng quá nhiều việc để làm trong khoảng thời gian hạn hẹp. Bạn rất dễ mệt mỏi hay thậm chí bị kiệt sức.

Tuy nhiên, cũng trong thời kỳ khủng hoảng, bạn giống như một vận động viên trong một cuộc thi quan trọng. Bạn cần ăn uống, tập luyện và nghỉ ngơi đúng cách. Bạn nghỉ ngơi càng nhiều, ăn uống càng điều độ, bạn càng có nhiều năng lượng, đầu óc thông suốt, sáng tạo và đưa ra được các quyết định tốt hơn.

Khả năng suy nghĩ mạch lạc và hành động quyết đoán là những gì bạn cần để vượt qua khủng hoảng. Như Vince Lombardi từng nói, “Mệt mỏi làm chúng ta hèn nhát.”

Ngủ thật nhiều

Sự thật là nếu có một cuộc sống bận rộn, bạn cần ngủ tối thiểu 7 đến 8 tiếng một đêm. Hầu hết người Mỹ ngủ 6 đến 7 tiếng, đôi lúc còn ít hơn. Kết quả là hơn một nửa lao động ở Mỹ, dù trông có vẻ tỉnh táo, nhưng thực chất chỉ đang ở trong một trạng thái ảo của tinh thần (mental fog). Họ có thể có những chuyển động, nhưng không được sắc nét và tỉnh táo như họ có thể thật sự làm được.

Không có gì quan trọng hơn để giúp bạn vượt qua khủng hoảng bằng cách nghỉ ngơi thật nhiều. Ăn tối sớm hơn để đảm bảo bạn có khoảng 3 tiếng giữa bữa tối và giờ ngủ. Tắt tivi và đi ngủ từ 10 giờ tối. Rất nhiều người nói với tôi rằng cuộc sống của họ đã thay đổi chỉ đơn giản với việc ngủ đủ 8 tiếng một ngày.

Ngủ đủ 8 tiếng sẽ mang lại cho bạn nhiều năng lượng hơn, ăn ít đi, tỉnh táo, tích cực, vui vẻ, linh hoạt hơn và tăng khả năng giải quyết các thách thức, khó khăn mà bạn phải đối diện trong khủng hoảng.

Nạp lại năng lượng

Khủng hoảng thường làm khô cằn cảm xúc của bạn, khiến bạn héo mòn và không đủ khả năng hành động một cách hiệu quả nhất. Năng lượng cảm xúc của bạn có thể so sánh với năng lượng của một cục pin. Càng có nhiều cảm xúc trái chiều, bạn càng làm cạn kiệt "cục pin cảm xúc" cho đến khi, bạn mất khả năng đưa ra các quyết định đúng đắn. Đừng để điều này xảy ra với bạn.

Đôi lúc, thứ tốt nhất bạn có thể làm trong khủng hoảng, đặc biệt là khi bạn cảm thấy thiếu thời gian, là dừng lại. Hãy dành nguyên một ngày nghỉ và không đụng đến bất cứ thứ gì liên quan đến công việc. Ngủ dậy muộn và nghỉ ngơi đầy đủ; đi dạo, đi xem phim hoặc ra ngoài ăn tối.

Nghỉ ngơi hoàn toàn

Đây là những gì tôi rút ra được từ kinh nghiệm của bản thân. Để nạp lại năng lượng cho trí não, cảm xúc và cơ thể, bạn cần nghỉ ngơi hoàn toàn: không gọi điện, nghiên cứu ở văn phòng, làm việc trên máy tính hay họp hành. Bạn phải nghiêm túc ép bản thân nghỉ ngơi.

Điều này cực kỳ khó trong vài lần đầu thực hiện, đặc biệt nếu bạn thuộc tuýp nghiện làm việc, nhưng nếu bạn tự dành cho mình một kỳ nghỉ cuối tuần bắt đầu từ 6 giờ tối thứ 6 cho đến hết sáng chủ nhật, bạn sẽ trở lại với gấp đôi hay thậm chí gấp ba năng lượng bạn có trước đó. Bạn sẽ cóđủ khả năng để thực hiện những điều phi thường với sự rõ ràng và quyết đoán nhất. Bạn sẽ thấy mình đã tiết kiệm được thời gian và đạt được hiệu quả bằng việc không làm việc trong vòng 36 giờ.

Thức ăn là nguồn năng lượng chính

Theo dõi chế độ ăn của bạn thật cẩn thận. Bạn phải ăn uống lành

mạnh, nhiều đạm, ít tinh bột. Loại bỏ ba loại "độc trắng" (white poisons) – đường, muối và bột. Trong thời kỳ khủng hoảng, bạn không được ăn bánh mì, các món tráng miệng, kẹo, nước giải khát hay mì. Thay vào đó, hãyăn nhiều hoa quả và rau củ cũng như những thức ăn nhiều đạm hơn.

Bộ não của bạn giống như một siêu máy tính khổng lồ. Khi làm việc, não bạn tiêu tốn 80% năng lượng của toàn bộ cơ thể. Nó giống như động cơ ô tô với chân bạn ở chỗ đạp ga và chiếc xe ở giữa. Trong lúc khủng hoảng, não bạn đốt cháy lượng đường rất lớn, khiến bạn mệt mỏi, xao nhãng, khó chịu và thường không thể đưa ra quyết định đúng đắn. Khi bạn dùng các loại thức ăn chất lượng, đặc biệt các nhóm đạm như cá, trứng, thịt nạc và các loại thức ăn tương tự, cơ thể bạn sẽ chuyển hóa đạm thành năng lượng mà bộ não cần để đạt được đỉnh cao phong độ.

Hãy uống nhiều nước. Bạn cần 8 cốc nước đầy mỗi ngày. Bạn có thể uống cà phê, nhưng hãy hạn chế. Không uống nước giải khát, chúng chứa đường, caffeine và các chất khác có thể khiến cảm xúc của bạn trở nên thất thường. Chăm sóc cơ thể bạn như thể bạn là một vận động viên chuẩn bị thi đấu.

Tập thể dục thật nhiều

Cuối cùng, để chuyển hóa năng lượng và chăm sóc bản thân thật tốt, hãy dành 200 đến 300 phút tập thể dục mỗi tuần, tương đương 30 đến 60 phút mỗi ngày. Bạn nên tập thể dục trong khoảng 30 phút hoặc hơn, nhưng không phải theo chế độ luyện tập cho thế vận hội. Chỉ cần đi bộ nửa tiếng mỗi tối sẽ giúp cho máu bơm đều lên tim, tăng sự cân bằng và phối hợp, giúp bạn thoải mái, bình tĩnh cũng như mang lại cho bạn cảm giác hạnh phúc. Duy trì tập luyện mọi loại hình như đạp xe hay chơi thể thao, sẽ giúp bạn tăng khả năng suy nghĩ và hành động trong thời kỳ khủng hoảng.

Khi tập luyện nặng, não bạn sẽ tiết ra endorphins – được coi như "thuốc gây hạnh phúc" tự nhiên. Khi endorphins ngấm vào cơ thể, chúng sẽ làm tăng cảm giác hạnh phúc và vui vẻ. Bạn sẽ có cảm giác tích cực, tự tin và sáng tạo hơn. Endorphins làm bạn dễ tính và vui vẻ hơn với mọi người. Nó giúp bạn giữ bình tĩnh và hành động hiệu quả, thậm chí trong các tình huống gây áp lực nhất.

Bắt đầu ngày mới đúng cách

Henry Ward Beecher từng viết, "Giờ đầu tiên là bánh lái trong

ngày" (The first hour is the rudder of the day). Cách bạn bắt đầu một ngày sẽ quyết định mọi việc xảy ra trong những giờ tiếp theo. Nếu bạn chuẩn bị sẵn quần áo đi tập trước khi ngủ, sau đó dậy và tập ngay trong vòng 30 đến 60 phút, dù chỉ đi bộ nhanh, bạn cũng đã chuẩn bị sẵn sàng cho một ngày. Nếu tuân theo chế độ tập đều đặn, bữa sáng giàu đạm, não bạn sẽ được nạp năng lượng tối đa và bạn sẽ sẵn sàng, như một vận động viên xuất sắc, hoạt động ở phong độ tốt nhất.

Hãy nhớ rằng, không có gì quan trọng hơn sức khỏe của bạn. Khủng hoảng có thể đến và đi, nhưng sức khỏe thì luôn song hành cùng bạn. Không có điều gì xảy ra ngoài kia đáng để bạn hy sinh sức khỏe lâu dài và hạnh phúc của mình. Cuộc sống của bạn mới là đáng quý. Hãy chăm sóc sức khỏe của bạn thật tốt, đặc biệt là trong lúc khủng hoảng.

Hãy hành động

1. Đối xử với bản thân như một vận động viên tập luyện để thi đấu; chỉ ăn đồ ăn có lợi cho sức khỏe, như hoa quả, rau, các nguồn thức ăn nhiềuđạm và uống thật nhiều nước mỗi ngày.

2. Sắp xếp để có tối thiểu 30 phút tập thể dục mỗi ngày, dù chỉ là đi bộ nhanh mỗi sáng hoặc tối. Việc này sẽ giúp bạn giảm áp lực và hoạt động với phong độ tốt nhất.

"Trở ngại là thứ cần thiết để thành công vì chiến thắng chỉ đến sau vô số cuộc đấu tranh và thất bại. Mỗi trận đấu, mỗi thất bại sẽ mài giũa kỹ năng cũng như sức mạnh, sự dũng cảm và sức chịu đựng, khả năng và sự tự tin của bạn _ vì vậy mỗi trở ngại chính là bạn đồng hành, thúc đẩy bạn trở nên tốt hơn.""

— OG Mandino

Chương 19
TẠO RA KẾT NỐI

“Phép màu không gì khác hơn điều này. Bất kỳ ai đã tìm ra được giá trị thật của mình với tất cả trí tuệ và sức mạnh, sẽ có khả năng tự tìm ra quy luật hơn là chỉ biết đến những kiến thức bình thường được hé lộ cho anh ta.”

— Ralph waldo trine

Trong bạn luôn tồn tại sức mạnh trí tuệ và tinh thần tuyệt vời có thể giúp bạn giải quyết bất kỳ vấn đề hay đạt được bất kỳ mục tiêu nào. Có lẽ cách hiệu quả nhất để vượt qua khủng hoảng trong cuộc sống là chuyển sang những nguồn năng lực đặc biệt này và sử dụng chúng để vượt qua bất kỳ trở ngại hay giải quyết bất cứ khó khăn nào.

Qua thời gian, năng lượng này được gọi theo nhiều cách. Trong Kinh Thánh, nó được nhắc đến với cái tên Đức Thánh Linh (Holy Spirit). Napoleon Hill, sau khi phỏng vấn 500 người giàu nhất nước Mỹ, đã gọi nó là Trí Thông minh Vô hạn (Infinite Intelligence). Ông tìm ra rằng hầu hết những người giàu có này đạt được thành công từ công việc đến cuộc sống đều nhờ vào trí tuệ tuyệt vời của mình. Nhiều nhà tâm lý học và thần học gọi nó là Siêu Ý thức (superconscious mind) hay Vùng Vô thức (collective unconscious). RalphWaldo Emerson gọi nó là oversoul (theo Thiên Chúa giáo, là thứ vượt khỏi linh hồn, bao trùm vũ trụ).

Nếu thiên về tâm linh, bạn sẽ thấy nó giống như Tâm trí của Chúa (God mind), hay sức mạnh của Chúa Trời, luôn sẵn có và vận hành bởi chính bạn, dù bạn ở đâu và bất cứ khi nào bạn muốn. Trong sách Thánh ca, năng lượng này được gọi là “giúp đỡ trong cơn gian truân” (“a very present help in trouble”). Nó luôn có sẵn bất cứ nơi đâu và bất kỳ lúc nào. Bạn chỉ cần chuyển sang sử dụng nó

trong mọi tình huống khó khăn và năng lượng này sẽ xuất hiện trong bạn.

Khai thác sức mạnh không giới hạn

Năng lượng này có thể giải quyết mọi vấn đề, mọi khó khăn và mang đến cho bạn hiểu biết cũng như ý tưởng bạn cần để khắc phục mọi trở ngại. Rất dễ để tìm thấy nó. Bạn có thể sử dụng thiền, chiêm nghiệm, ở một mình, hoặc cầu nguyện để tạo ra kết nối với nó bất cứ lúc nào, hay ngay cả bây giờ.

Cách tốt nhất để sử dụng trí não vô hạn là xây dựng đức tin, bình tĩnh, tự tin, kỳ vọng rằng tất cả đều sẽ ổn. Trạng thái tâm lý này là chất xúc tác để kích thích trí não vô hạn hoạt động và tác động tới cuộc sống của bạn.

Khi chuyển sang năng lượng này, nó sẽ tự động và liên tục giải quyết mọi vấn đề trên con đường đi đến mục tiêu của bạn, chừng nào mục tiêu đó còn rõ ràng. Trong thời gian bất ổn và rối trí – như trong thời kỳ khủng hoảng – mục tiêu dài hạn của bạn có thể bị lu mờ và mâu thuẫn. Vì thế, chuyển sang nguồn năng lượng này, mục tiêu của bạn trước tiên là phải bình tâm lại, sau đó mới đến giải quyết êm thấm mọi vấn đề bạn đang đối mặt.

Tin tưởng vào sức mạnh đó

Bạn càng bình tĩnh, sức mạnh đó sẽ càng đến nhanh để giúp bạn giải quyết vấn đề và đưa bạn thoát khỏi khủng hoảng. Đôi khi năng lượng đó sẽ có tác dụng ngay lập tức. Nó giống như: “Chúa luôn xuất hiện khi bạn sẵn sàng”.

Điều kỳ diệu ở sức mạnh này là bạn càng tin vào nó, nó càng có hiệu quả, đôi khi theo cách bạn không ngờ đến nhất.

Có một câu chuyện về một cậu bé, một hôm đang chơi trên mái nhà của một nhà kho 3 tầng thì đột nhiên bị trượt chân, mất cân bằng và bắt đầu trượt dọc mép mái. Quá hoảng sợ, câu bé khóc thét lên, “Chúa ơi, cứu con.” Đúng lúc đó, quần cậu bé vướng vào một cái đinh và cậu ngừng trượt. Cậu ta ngước lên và nói, “Không sao, thưa Chúa, quần con vướng vào cái đinh rồi.”

Luôn tỉnh táo

Rất nhiều người giống cậu bé trong câu chuyện trên. Họ cầu xin giải pháp cho vấn đề của họ và khi nó đến, họ không nhận ra được nó đến từ đâu. Một khi bạn ưu tiên việc tìm kiếm sự giúp đỡ để

vượt qua khủng hoảng, bạn cần tỉnh táo trước mọi thứ dù là nhỏ nhất đang diễn ra quanh bạn. Giải pháp của bạn có thể sẽ đến ngay từ những cuộc gọi, tờ tạp chí hay một bài báo, hoặc một dấu hiệu bình thường vào một thời điểm ngoài dự kiến. Nguyên tắc là "mọi thứ bạn muốn đều muốn bạn" (whatever you want, wants you). Luôn cảnh giác và tỉnh táo trước mọi khả năng.

Nói với bản thân một cách tích cực để giữ tinh thần ổn định. Điều tôi luôn nhắc đi nhắc lại với bản thân là, "Tôi tin vào kết quả hoàn hảo trong mọi tình huống trong cuộc sống vì Chúa luôn kiểm soát mọi thứ."

Tìm kiếm bài học có giá trị

Sức mạnh này mang đến cho bạn những bài học bạn cần để đạt được mục tiêu và để thành công, hạnh phúc trong tương lai. Bạn phải nhận ra những bài học đó khi chúng xảy đến. Phước lành lớn nhất của bạn thường ẩn sau những vấn đề và thất bại tạm thời.

Sau 20 năm phỏng vấn những người thành công, Napoleon Hill kết luận rằng, "Mọi vấn đề và khó khăn luôn có trong đó hạt giống lợi ích và cơ hội tương đương". Dù bạn đang trải qua khó khăn ra sao, hãy luôn tìm ra bài học bạn cần từ đó. Đôi khi, bài học đó mang lại những giá trị lớn hơn rất nhiều cái giá bạn phải trả cho vấn đề đó.

Học cách "một mình"

Trong suốt tiến trình lịch sử, những người vĩ đại đã trở thành biểu tượng của niềm tin. Người ta nói rằng một người trở nên vĩ đại khi họ bắt đầu dành thời gian im lặng với chính mình.

Cách cơ bản nhất để bạn hòa mình vào sức mạnh này là dành thời gian ngồi yên lặng, cầu nguyện hoặc thiền trong trạng thái cô lập hoàn toàn.

Trong thời gian cầu nguyện hay cô lập, tâm trí bạn sẽ được thư giãn. Đừng lo lắng hoặc cố để nghĩ về bất cứ điều gì, đặc biệt là vấn đề của bạn. Một cách giúp bạn có được tâm trí bình tĩnh là nghĩ đến nước khi đang ngồi yên. Nghĩ về bể bơi thật sâu với mặt nước yên tĩnh, hoặc tốt hơn là ngồi và nhìn vào bể bơi hoặc mặt hồ. Việc này sẽ giúp cho tâm trí bạn bình lặng.

Việc ở một mình này cần tối thiểu 30 phút, hoặc dài hơn nếu có thể. Trong 20 phút đầu, bạn sẽ không thể cưỡng lại được việc đứng dậy và làm cái gì đó. Tâm trí bạn có thể nhảy từ thứ này sang

thứ khác. Song, bạn cần thật sự tĩnh lại.

Sau 20 hoặc 25 phút, bạn bắt đầu thoải mái và tâm trí sẽ bình tĩnh và sáng suốt, giống như mặt hồ.

Sau đó, khi bạn ngồi yên, cho phép tâm trí tự do, câu trả lời chính xác bạn cần cho vấn đề nan giải nhất sẽ đến trong tiềm thức của bạn. Bạn sẽ nhận ra cái nhìn sâu sắc hoặc cảm hứng để làm điều đúng đắn cần thiết trong lúc đó.

Ứng dụng luật hấp dẫn

Bằng việc cầu nguyện và chiêm nghiệm, bạn đã kích hoạt luật hấp dẫn. Bạn biến tâm trí thành thỏi nam châm hút lấy các ý tưởng, con người, thông tin và nguồn lực có thể giúp bạn giải quyết vấn đề và đạt được mục tiêu.

Mỗi lần bạn sử dụng sức mạnh sẵn có này, việc dùng lại nó trong tương lai sẽ trở nên dễ dàng hơn và thậm chí sẽ có tác dụng nhanh hơn.

Cầu nguyện, thiền và ở một mình là cách hiệu quả nhất bạn có thể dùng để đưa bản thân ra khỏi bất kỳ khủng hoảng nào trong cuộc sống cá nhân hay công việc. Dành thời gian kết nối với nguồn sức mạnh đó một cách thường xuyên nhất và kỳ vọng rằng phép màu sẽ xuất hiện.

Hãy hành động

1. Sắp xếp để ở một mình khoảng nửa tiếng hoặc nhiều hơn mỗi ngày dù là vào mỗi sáng hay cuối ngày. Chuẩn bị tinh thần để tiếp nhận nhữngý tưởng và hiểu biết đáng kinh ngạc.

2. Có niềm tin. Hãy tin rằng luôn có giải pháp cho vấn đề lớn nhất của bạn và nó sẽ luôn xuất hiện trong cuộc sống của bạn vào đúng thời điểm.

“Tôi biết thế giới này bị điều khiển bởi trí thông minh vô hạn. Mọi thứ xung quanh chúng ta _ mọi thứ đang tồn tại _ chứng tỏ rằng luôn có những định luật vô hạn đằng sau nó. Không thể phủ nhận thực tế này.”

— Thomas Edison

Chương 20
CÁ TÍNH LÀ SỐ MỘT

“Làm việc vui vẻ và yên bình, biết rằng suy nghĩ đúng và nỗ lực đúng sẽ mang lại kết quả đúng.”

— James allen

Thứ duy nhất không thể tránh được trong cuộc sống của một nhà lãnh đạo, hay của bất kỳ ai, chính là khủng hoảng. Bạn sẽ trải qua khủng hoảng liên tục trong suốt sự nghiệp của mình. Đó là việc hết sức bình thường và tự nhiên khi trở thành người trưởng thành trong một xã hội đầy cạnh tranh với nhịp sống nhanh như hiện nay. Sự thay đổi và những thất vọng thường không thể đoán biết trước và không thể tránh khỏi.

Khủng hoảng xuất hiện vào lúc bạn ít ngờ tới nhất, cho dù bạn có nỗ lực đến đâu để tránh nó. Việc duy nhất bạn có thể làm khi rơi vào ngõ cụt là phản ứng lại thật hiệu quả. Đây là bài kiểm tra về tính cách và khả năng lãnh đạo thật sự. Ai cũng có thể tích cực, lạc quan, thành thật, dễ chịu, thoải mái và cư xử tốt khi mọi chuyện đều đang tốt đẹp. Tuy nhiên, khi mọi thứ đều trở nên tồi tệ, khi bạn bị đe dọa về mặt tài chính, mất mát cá nhân và gặp khó khăn quá sức chịu đựng, khi đó bạn sẽ bộc lộ sức mạnh nội tâm sâu thẳm nhất.

Mọi người đều đang nhìn

Trong lúc khủng hoảng, ai cũng đang dõi theo bạn. Mọi người đặc biệt nhạy cảm với những gì bạn làm và nói. Nếu bạn đang là trụ cột gia đình hay lãnh đạo doanh nghiệp, cảm xúc và hành động của bạn sẽ ảnh hưởng đến tất cả những người còn lại. Cách bạn hành động sẽ tạo nên những hành động và phản ứng tương tự cho những người khác.

Trong hơn 50 năm nghiên cứu, Tiến sĩ Edward Banfield của Đại học Harvard đã tìm ra yếu tố then chốt quyết định thành công, hạnh phúc và tính cách chính là tầm nhìn theo thời gian (time perspective) của một người. Điều này xác định tầm nhìn của bạn trong tương lai khi quyết định thực hiện một hành động trong hiện tại.

Những người vĩ đại luôn có tầm nhìn xa. Họ suy nghĩ và lên kế hoạch cho hằng tuần, hằng tháng hay hàng năm. Họ nhìn mọi thứ họ làm ở hiện tại như một phần của quá trình có thể mang lại hệ quả quan trọng trong tương lai.

Nhận ra tài sản giá trị nhất của bạn

Trong cuộc sống hay công việc, tài sản giá trị nhất của bạn là danh tiếng. Danh tiếng của bạn là những gì mọi người nghĩ và nói về bạn khi bạn không có mặt ở đó. Đây là đánh giá chung của mọi người về khả năng và tính cách của bạn.

Nguyên tắc liên quan đến danh tiếng của bạn là "tính mọi thứ!" (everything counts!). Tất cả những gì bạn làm (hay không làm) đều thêm vào hoặc bớt đi danh tiếng của bạn. Nó có thể giúp bạn hoặc làm bạn tổn thương. Nó có thể gây dựng hoặc tước bỏ danh tiếng của bạn.

Trong khủng hoảng, mọi thứ bạn làm đều bị phóng đại. Hành động của bạn có thể tạo ra ảnh hưởng lớn hơn đến danh tiếng của bạn so với những lúc bình thường. Thời kỳ khủng hoảng là lúc để bạn thể hiện bạn thực sự là ai.

Đương đầu với thử thách

Người mạnh dám đương đầu với thử thách trong cuộc sống. Kẻ yếu sẽ hành động rời rạc và yếu đuối. Người mạnh sẽ hít một hơi thật sâu và đối đầu trực tiếp với khủng hoảng. Kẻ yếu sẽ buồn bã, tức giận và đả kích mọi người xung quanh.

Trong thời kỳ khủng hoảng, mọi người xung quanh cần ở bạn sự bình tĩnh, chắc chắn và ổn định. Bạn cần giống như thuyền trưởng đứng trước bánh lái của con tàu trong cơn giông bão. Dù chuyện gì xảy ra, bạn vẫn phải bình tĩnh, thoải mái, cảnh giác và hoàn toàn kiểm soát.

Người mạnh luôn nghĩ về ảnh hưởng của những gì họ nói và làm lên những người xung quanh, đặc biệt khi họ đang lo lắng hay sợ hãi. Trong suốt thời gian đương đầu với khủng hoảng, bạn phải tự

hành động và quyết định, bình tĩnh trấn an những người đang phụ thuộc vào bạn.

Không tức giận hay buồn bã khi mọi thứ không ổn. Không chỉ trích, lên án hay phàn nàn. Khi bạn có những cảm xúc tiêu cực, chúng đều khiến bạn trông yếu đuối. Phàn nàn và chỉ trích sẽ lấy mất năng lượng của bạn và khiến bạn giảm bớt hiệu quả.

Khi nhận được tin xấu, đặc biệt liên quan đến lỗi của những người khác, bạn cần thật nhân từ và thân thiện. Tránh phản ứng, buộc tội và chỉ trích mọi người khi họ làm sai điều gì đó. Hãy nhắc nhở bản thân rằng điều này rồi cũng sẽ qua.

Làm tan khủng hoảng

Abraham Lincoln nổi tiếng trong việc làm tan khủng hoảng bằng việc kể chuyện hoặc nói đùa có chủ đích. Đôi khi, bạn có thể kiểm soát toàn bộ tình hình bằng cách kể cho mọi người câu chuyện về những việc tương tự đã xảy và tự tin khẳng định rằng luôn có cách giải quyết cho mọi vấn đề.

Một trong những điều quan trọng bạn cần làm trong khủng hoảng là khẳng định giá trị bản thân và giá trị tổ chức của bạn. Nhắc nhở bản thân và những người xung quanh rằng dù trong tình huống nào, bạn cũng sẽ luôn có những hành động đúng đắn. Bạn sẽ cư xử trung thực, đối xử công bằng với mọi người. Bạn sẽ không thỏa hiệp giá trị của mình với bất kỳ ai hay vì bất cứ điều gì.

Nền tảng của sự tự tin là sự cam kết với các giá trị. Dựa trên giá trị của bạn về sự toàn vẹn, sự thật, trung thực, chân thành và xử lý tình huống một cách đơn giản, xác định cách tốt nhất để giải quyết khủng hoảng. Bạn nên làm gì trước? Bạn nên làm gì tiếp theo? Bạn nên nói chuyện hay đối xử với những người liên quan như thế nào?

Nghĩ về giải pháp

Người có tư cách sẽ giúp mọi người suy nghĩ về giải pháp và những gì có thể làm để giải quyết khủng hoảng. Hãy nghĩ về hành động cụ thể bạn có thể làm ngay lúc này. Không thảo luận hay lo lắng về việc đã không thể thay đổi trong quá khứ. Thay vào đó, hãy tập trung năng lượng vào những gì bạn có thể làm trong thời điểm hiện tại để giải quyết vấn đề. Làm cho mọi người bận rộn tìm giải pháp và không có thời gian lo nghĩ về những gì đã xảy ra.

Vượt qua bài kiểm tra

Trong trường học, cách duy nhất để bạn có thể lên lớp là vượt qua bài kiểm tra ở trình độ hiện tại. Từ giờ, mỗi khi bạn gặp bất cứ khó khăn gì, dù lớn hay nhỏ, hãy coi đó như một bài kiểm tra. Nghĩ về mọi thứ có thể xảy ra trong cuộc sống của bạn giống như một bài kiểm tra, đặc biệt là thất bại, trở ngại và thất vọng. Xác định rằng dù là tình huống gì, bạn cũng sẽ vượt qua bài kiểm tra và bước đến mức cao hơn trong cuộc sống.

Phần thưởng của việc giải quyết vấn đề là bạn sẽ có cơ hội được giải quyết vấn đề lớn hơn. Khả năng của một người có thể xác định bằng mức độ của vấn đề người đó được giao để xử lý. Đừng bao giờ phàn nàn về vấn đề, khó khăn hay khủng hoảng. Thay vào đó, hãy coi nó như một cơ hội để phát triển một cách chắc chắn hơn.

Bước tiến và trở ngại

Khủng hoảng là điều không thể tránh khỏi, không thể cưỡng lại và không thể dự đoán trước. Cách bạn hành động khi gặp khủng hoảng có thểnâng bạn lên hoặc kéo bạn xuống. Khả năng xử lý khủng hoảng hiệu quả là biểu hiện rõ nhất của khả năng lãnh đạo. Từ giờ, bất cứ khi nào bạn gặp vấn đề hay khó khăn, hãy luôn coi đó là cơ hội đặc biệt giúp bạn mạnh mẽ và thông thái hơn, thành công và có tầm ảnh hưởng lớn hơn trong tương lai.

Cuối cùng, luôn nhớ rằng thời gian tốt nhất để xử lý khủng hoảng tinh thần là trước khi nó xảy ra. Hãy xác định trước là dù có chuyện gì xảy ra với bạn hôm nay hay trong tương lai, bạn đều sẽ giữ bình tĩnh. Bạn sẽ không phản ứng thái quá. Bạn sẽ hít một hơi thật sâu, tìm ra vấn đề và kiểm soát nó. Xác định trước rằng bạn sẽ cư xử như một nhà lãnh đạo, một người dũng cảm, tự tin, mạnh mẽ và cá tính. Khi một "cơn bão" không thể tránh khỏi xuất hiện, bạn sẽ được chuẩn bị sẵn tâm lý để có những hành động sáng suốt nhất.

Hãy hành động

1. Lên danh sách 3 đến 5 phẩm chất bạn ngưỡng mộ ở người khác và bạn muốn mọi người nghĩ là bạn có. Bạn có thể làm gì để thể hiện rằng bạn có đủ các phẩm chất đó?

2. Xác định trước rằng dù có chuyện gì xảy ra, bạn cũng sẽ không bao giờ từ bỏ các giá trị của mình vì bất kỳ lý do nào. Bạn sẽ luôn xử sự theo đúng chuẩn mực.

“Không, không có thất bại đối với người nhận ra được sức mạnh của mình, người không bao giờ biết khi nào anh ta bị đánh bại; không có thất bại cho những nỗ lực, quyết tâm, ý chí không bao giờ khuất phục. Không có thất bại cho người biết đứng dậy mỗi lần vấp ngã, biết bật căng lại như quả bóng cao su, biết kiên trì khi mọi người đều từ bỏ, biết tiến lên khi tất cả đều lùi lại.”

— Orison Swett Marden

Chương 21
CÙNG KÉO LƯỚI

“Cuộc sống là một chuỗi những bước đi. Mọi thứ đều được làm liên tục. Thi thoảng sẽ có một bước tiến lớn, tuy nhiên đa số đều là các bước nhỏ, tưởng như không quan trọng trên cả chặng đường dài.”

— Ralph ransom

Không có vấn đề nào bạn không thể giải quyết, không khó khăn nào bạn không thể vượt qua, và không khủng hoảng nào bạn không thể xử lý với sức mạnh phi thường của trí não và tính cách. Luôn nhắc nhở bản thân rằng toàn bộ cuộc sống của bạn chỉ là những bài kiểm tra và bạn chỉ trượt khi tự từ bỏ.

Đây là 21 điều bạn có thể làm để chịu trách nhiệm hoàn toàn cho bất cứ điều gì xảy ra với bạn trong thời gian thử thách trước mắt:

1. Giữ bình tĩnh. Hít một hơi thật sâu và tránh trở nên buồn bã hay giận dữ. Giảm việc nóng nảy bằng cách hỏi các câu hỏi, lắng nghe thật cẩn thận và chỉ suy nghĩ về các giải pháp có thể.

2. Tự tin vào năng lực của bạn. Nhắc nhở bản thân rằng bạn đã từng xử lý thành công mọi khó khăn trong quá khứ, và bạn cũng có thể xử lý vấn đề này. Xác định hậu quả tệ nhất có thể, và sau đó đảm bảo rằng nó sẽ không xảy ra.

3. Dám tiến bước. Thay đổi và thất bại không lường trước thường bất ngờ làm bạn tê liệt, gây ra phản ứng chống lại hoặc chạy trốn. Thay vì sống trong những cảm xúc đó, hãy nghĩ về những hành động cụ thể bạn có thể làm ngay để khắc phục tình hình.

4. Nhìn vào sự thật. Mọi chuyện thường không tệ như khi nó xuất

hiện. Dành thời gian để tìm ra chính xác điều gì đã xảy ra trước khi bạn đưa ra quyết định.

5. Kiểm soát. Nhận hoàn toàn trách nhiệm để xử lý vấn đề hay khủng hoảng một cách hiệu quả. Không viện lý do hay đổ lỗi cho bất kỳ ai. Không sống với những gì không thể thay đổi. Hãy tập trung vào những gì có thể làm trong tương lai.

6. Cắt giảm tổn thất. Không luyến tiếc những gì đã mất. Hãy hỏi, "Với những gì tôi biết được cho đến hiện tại, liệu tôi sẽ không làm lại điều gì, không dính vào việc gì nếu tôi được làm lại?" Học cách bỏ qua các vấn đề không thể giải quyết.

7. Quản lý khủng hoảng. Đây là khoảng thời gian thử thách luôn xảy đến với các nhà lãnh đạo, người trưởng thành và những người đang nắm giữ trách nhiệm. Hãy nhận nhiệm vụ, lên kế hoạch và tập trung vào giải quyết vấn đề.

8. Giao tiếp thường xuyên. Nói với những người bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng chính xác những gì đang xảy ra. Tạo thái độ "không ngạc nhiên". Giữ cho mọi người trong và ngoài tổ chức luôn được cập nhật và kêu gọi sự đầu tư, trợ giúp.

9. Nhận ra hạn chế của bản thân. Xác định mục tiêu hay mục đích bạn có thể đạt được để đưa bản thân thoát khỏi khủng hoảng, sau đó xác định hạn chế chủ yếu của bạn là gì, yếu tố giới hạn tốc độ đạt được mục tiêu của bạn là gì. Tập trung cải thiện hạn chế đó.

10. Giải phóng sự sáng tạo. Bạn là một thiên tài tiềm ẩn; bạn có thể tìm ra giải pháp cho bất cứ vấn đề nào phải đối mặt. Suy nghĩ trên giấy. Xác định vấn đề thật rõ ràng, phát triển càng nhiều giải pháp khả quan càng tốt, và sau đó bắt đầu hành động.

11. Tập trung vào nơi có giải pháp chính. Hiếm khi có nhiều hơn 5 đến 7 mảng chính trong bất kỳ công việc hay công ty nào. Đó là những thứ bạn chắc chắn phải làm được một cách hiệu quả để doanh nghiệp và công việc của bạn đạt được thành công. Những mảng đó của bạn là gì? Bạn có thể cải thiện những mảng yếu nhất như thế nào?

12. Tập trung vào thứ tự ưu tiên. Áp dụng quy tắc 80/20 vào mọi thứ bạn làm. Nhớ rằng 80% kết quả bạn đạt được đến từ 20% hoạt động. Điều gì chỉ bạn mới làm được mà nếu làm tốt sẽ tạo ra thay đổi thật sự? Xác định việc mà bạn làm hiệu quả nhất, và tập trung làm việc đó thật tốt ngay lập tức.

13. Phản công! Một khi bạn xác định được tình hình, tập hợp được thông tin, và lên kế hoạch, lúc này là thời gian để phản công. Suy nghĩ về những gì bạn có thể làm ngay để giải quyết vấn đề và vượt qua khủng hoảng. Hãy nắm quyền chỉ huy.

14. Tạo ra dòng tiền. Hầu hết khủng hoảng trong doanh nghiệp hay của cá nhân đều bắt nguồn từ vấn đề tài chính. Dòng tiền giống như máutrong "cơ thể" của một doanh nghiệp. Nhiệm vụ của bạn là tập trung toàn lực vào việc bảo vệ nguồn tiền bạn có và tạo ra nó nhiều hơn. Không để bất cứ điều gì làm bạn xao lãng khỏi việc giải quyết vấn đề tài chính.

15. Chăm sóc khách hàng của bạn. Mục đích của kinh doanh là tạo ra và duy trì đủ khách hàng để đảm bảo doanh nghiệp có thể tồn tại và thành công. Khi doanh nghiệp của bạn trải qua khủng hoảng, bạn phải nỗ lực bằng mọi cách để giữ cho khách hàng tiếp tục mua hàng và trả tiền.

16. Ký nhiều hợp đồng hơn. Nguồn tiền nằm trong ví hay tài khoản ngân hàng của khách hàng không mang lại lợi ích gì cho bạn. Bạn cần tích cực mời khách hàng mua và trả tiền cho sản phẩm và dịch vụ của bạn để bạn có thể vượt qua khủng hoảng tài chính. Hãy quyết đoán và kiên trì.

17. Đơn giản hóa mọi chuyện. Trong lúc khủng hoảng hoặc nguy cấp, bạn có thể thấy mình bị quá tải với vô vàn thứ xảy ra cũng như những việc phải làm. Nhưng chỉ có vài điều thực sự là vấn đề trong bức tranh tổng quan đó và bạn cần ép bản thân tập trung vào những việc đó. Quyết định những thứ bạn sẽ không làm. Đây là chìa khóa của việc đơn giản hóa.

18. Tiết kiệm năng lượng. Chăm sóc tốt cho sức khỏe của bạn. Hãy tưởng tượng bạn là vận động viên đang chuẩn bị cho một giải đấu quan trọng. Ăn uống đúng cách, nghỉ ngơi điều độ, uống nhiều nước và tập thể dục 30 phút mỗi ngày hoặc hơn để sức khỏe và tinh thần ở phong độ tốt nhất.

19. Tạo ra kết nối. Bạn sở hữu một bộ não siêu việt có thể giải quyết mọi vấn đề và đạt được mọi mục tiêu. Tất cả những người nổi tiếng đặt niềm tin của họ vào sức mạnh đó và tin tưởng nó, để nó chỉ dẫn, truyền cảm hứng cho họ, đặc biệt là trong lúc khủng hoảng. Dành một tiếng để ở một mình và lắng nghe những âm thanh bên trong bạn. Điều này sẽ đem đến cho bạn câu trả lời mà bạn cần vào đúng thời điểm.

20. Cá tính là số một. Bạn thể hiện tính cách thật của bạn khi gặp áp lực, khi bạn đối mặt với thất bại, thay đổi và khủng hoảng không tránh được trong cuộc sống trưởng thành. Xác định trước rằng bạn sẽ đối mặt với mọi thử thách và sẽ không bao giờ thỏa hiệp bản thân vì bất cứ lý do nào. Hành động như thể mọi người đang dõi theo bạn, bởi họ thực sự đang làm như vậy.

21. Quyết tâm làm đến khi nào thành công. Quyết định không bao giờ từ bỏ là điều đảm bảo cho thành công của bạn. Bạn sẽ đối mặt với những vấn đề và khó khăn liên tiếp trong suốt cuộc đời, nhưng mỗi lần đối mặt và vượt qua, bạn sẽ trở thành những gì bạn có thể, và bạn sẽ trưởng thành rất nhanh, có được những gì bạn muốn.

“Nhiều người thất bại vì từ bỏ quá sớm. Con người mất niềm tin khi mọi dấu hiệu đều chống lại họ. Họ không đủ dũng cảm để trụ vững, để tiếp tục chiến đấu khi mọi thứ có vẻ như không thể vượt qua được. Hãy loại bỏ sự sợ hãi và bạn sẽ có thể có được mọi điều bạn mong muốn.”

— Dr. C. E. Welch

ĐÔI NÉT VỀ TÁC GIẢ

Brian Tracy là diễn giả về kinh doanh hàng đầu của Mỹ, tác giả của một số cuốn sách bán chạy, và là một trong những nhà tư vấn, đào tạo hàng đầu về phát triển cá nhân và nghề nghiệp trên thế giới.

Ông đã viết hơn 30 đầu sách và xuất bản hơn 300 bản thu âm và thu hình chương trình giảng dạy. Các tác phẩm của Brian đều được dịch ra nhiều thứ tiếng. Ông là đồng tác giả với Campbell Fraser trong Chương trình Đào tạo và Cố vấn Nâng cao và Chương trình Đào tạo Tài năng (Advanced Coaching and Mentoring Program and the Coaching Excellence Program).

Brian đã tư vấn cho hơn 1.000 công ty như IBM, McDonnell Douglas và The Million Dollar Round Table và đã đào tạo hơn 2 triệu cá nhân.

Ý tưởng của ông đã được chứng minh, đi vào thực tiễn. Độc giả của ông, những người tham dự hội thảo và các khách hàng được đào tạo và học hỏi các kỹ thuật và chiến lược mà họ có thể sử dụng ngay để đạt được kết quả tốt đẹp hơn trong cuộc sống và sự nghiệp của mình.

CHÚ THÍCH

1. Thành ngữ "the shit hits the fan" dùng để chỉ một việc rất tồi tệ đang xảy ra.

2. Là một phản ứng đáp trả sự đe dọa. Theo đó, khi một sinh vật đương đầu với một việc đe dọa tới sự sống còn của mình, các biến đổi sinh lý sẽ xảy ra theo một mô hình đã được "cài đặt" sẵn. Những thay đổi về sự gia tăng nhịp tim, huyết áp và hô hấp; máu được phân bổ đến các bắp cơ lớn và các quá trình tiêu hóa bị ngưng lại nhằm chuẩn bị cho cơ thể sinh vật ấy thực hiện được những hành động mạnh mẽ để đáp trả sự đe dọa: hoặc chống trả, hoặc "cao chạy xa bay".

3. Là một doanh nhân Mỹ nổi tiếng với cương vị là Chủ tịch Công ty Điện thoại và Điện báo Quốc tế (International & Telegraph).

4. Zero-based thinking (ZBT) là việc đặt mình vào thời điểm khi mọi quyết định chưa được thực hiện, dựa trên những hệ quả hiện tại để đưa ra các quyết định chính xác hơn, từ đó rút ra được bài học và tránh lặp lại các lỗi tương tự.

5. Chiến tranh cách mạng Mỹ (1775-1783) là cuộc nổi loạn quân sự chống lại Vương Quốc Anh của 13 thuộc địa hợp lại thành Hợp chủng quốc Hoa Kỳ vào tháng 7/1776.

6. (1248-1348) là thầy tu dòng Francis và triết gia kinh viện người Anh, sinh tại Ockham, Surrey, nước Anh.

7. Về mặt bản chất, phương pháp này vẫn có tính hữu dụng ở thời điểm hiện tại, nhưng nên hiểu theo nghĩa rộng hơn về hình thức liên lạc. Thực hiện 100 cuộc gọi tương đương với việc tiếp cận trực tiếp với 100 khách hàng bằng các kênh liên lạc khả dụng tại thời điểm nói.